

OIKONOMOS

Revista Científica de Ciencias Económicas

**Economía
y
Desarrollo**



Universidad Nacional de La Rioja

Autoridades UNLaR

Rector:

Dr. Enrique Daniel Nicolás Tello Roldán

Vicerrector:

Lic. Sergio Eduardo Martín

Autoridades Departamento Académico de Ciencias Sociales, Jurídicas y Económicas

Decano:

Ab. José Nicolás Chumbita

Secretario Académico:

Mg. Marcelo Bonaldi

Revista Oikonomos

Directores:

Cra. Liliana Ortiz Fonzalida

Cr. Carlos Manassero

Coordinador:

Lic. Maximiliano Bron

ECONOMÍA Y DESARROLLO

AÑO 2 – VOL. 1 –

Dirección:

**Liliana Ortiz Fonzalida
Carlos Manassero**

Coordinación del número:

Efraín Molina

Coordinación de la revista:

Maximiliano Bron

OIKO NOMOS

Revista Científica de Ciencias Económicas

OIKONOMOS

Tercera edición: 1 de Abril de 2012, La Rioja, Argentina.

OIKONOMOS

Av. Luis M. de la Fuente s/n.

La Rioja. Argentina.

© De los Autores, 2012

© OIKONOMOS, 2012

Editorial: Universidad Nacional de La Rioja

Dirección: Liliana Ortiz Fonzalida, Carlos Manassero

Coordinación General: Maximiliano Bron

ISSN: 1853-5690

“ECONOMÍA Y DESARROLLO”

Índice

PRESENTACIÓN DEL NÚMERO

LILIANA ORTIZ FONZALIDA.....8

1. CRISIS FINANCIERA GLOBAL Y CORPORATE GOVERNANCE

JORGE FERNANDO FUSHIMI13

2. LA IMPORTANCIA DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS PARA A LA GESTIÓN FISCAL: UN ANÁLISIS APLICADO A LA PROVINCIA DE LA RIOJA

**JORGE RIBOLDI, EFRAÍN MOLINA, ANDREA SALOMÓN,
LEONARDO LÓPEZ, IRENE VICENS Y FRANCISCO LUJÁN54**

3. EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS PERSONAS FÍSICAS Y LAS DISTORSIONES CAUSADAS POR LA INFLACIÓN. CASO ARGENTINO

ANDREA PÍA SALOMÓN Y ELENA DOMÍNGUEZ84

4. EVOLUCIÓN E IMPACTO ECONÓMICO DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN LA PROVINCIA DE LA RIOJA

**MARÍA LORENA ALLENDE GARCÍA, EFRAÍN MOLINA, LITO
NUNES FERNANDES.....112**

5. GENERACION DE EMPLEO: POLITICAS ECONOMICAS ACTIVAS - SAPEM

RICARDO ANTONIO GUERRA.....149

6. EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS: RELEVANCIA DE LA ESTADÍSTICA LILIANA RECCHIONI	161
7. EQUIDAD DE GENERO EN LA CIENCIA Y LA EDUCACION SUPERIOR EN ARGENTINA: ¿UN SIGNO DE DESARROLLO? EUGENIA PERONA , EFRAÍN MOLINA , MARIELA CUTTICA, CELESTE ESCUDERO	175
8. ECONOMIA SOCIAL: LA MUJER Y EL MICRODRÉDITO LEILA WAIDATT	193
9. EL FONDO DE GARANTÍA DE SUSTENTABILIDAD Y LA ASIGNACIÓN UNIVERSAL POR HIJO EDGARDO VACA, MARÍA GISELA VERITIER	208
10. CLOUD COMPUTING EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES MARÍA EMILIA PEÑA POLLASTRI	227
11. INTRODUCCIÓN AL MODELO DE REVALUACIÓN PARA BIENES DE USO EXCEPTO ACTIVOS BIOLÓGICOS NUEVA OPCIÓN DE MEDICIÓN. RESOLUCIÓN TÉCNICA N°31 FACPCE SILVIA BEATRIZ GALLI CRA GRACIELA CRESPO DE QUIROGA	238
12. EL MONETARISMO DE MILTON FRIEDMAN Y LA ECONOMIA ARGENTINA DE LOS NOVENTA LEONARDO LOPEZ	250

OIKONOMOS

Revista Científica de
Ciencias Económicas

Revista OIKONOMOS, Año 2 Vol. 1.
La Rioja (Argentina) 04/2012.
Liliana Ortiz Fonzalida: "Presentación
del número: Economía y Desarrollo".
"Presentación" pp. 8-12

Año 2. Volumen 1.

ISSN 1853-5690

ECONOMÍA Y DESARROLLO

C.P. Liliana Ortiz Fonzalida

Directora de Oikonomos.
Profesora de la Universidad Nacional
de La Rioja.
Email: oikonomos@unlar.edu.ar

DATOS DEL NÚMERO:

URL:

<http://oikonomos.unlar.edu.ar/año-2-volumen-1>

Fecha de Publicación:
01/04/2012

Dirección de la Revista:

Liliana Ortiz Fonzalida
Carlos Manassero

La inagotable búsqueda del conocimiento es una de las principales tareas de las universidades, enmarcada en investigaciones científicas tiene como horizonte compartir con la comunidad académica sus resultados, siempre como fin generar beneficios para la sociedad toda.

El Tercer Numero la revista OIKONOMOS publica artículos vinculados a los temas Economía y Desarrollo, como un espacio de divulgación académica y científica de un amplio espectro de temas abordados principalmente por investigadores de las ciencias económicas.

Uno de los primeros conceptos que aprendemos en nuestra formación de grado es el de Economía, como la ciencia que se ocupa de estudiar de que manera las sociedades resuelven el problema de la producción y distribución de bienes y servicios, con el fin de satisfacer las necesidades humanas con los recursos escasos que cuenta.

Cuando hablamos del desarrollo este concepto adquiere mayor precisión a partir de la Publicación de los Indicadores de Desarrollo Humano por parte de la Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la perspectiva de los estudios económicos se amplía, considerando el desarrollo un concepto cualitativo incorporando mediciones de indicadores vinculadas a la salud, la educación, la pobreza, la desigualdad de género y al poder adquisitivo del dinero.

Las múltiples aristas que el análisis de esta temática propone son abordadas por los autores que en este numero proponen algunos estudios desde una perspectiva global otros desde una mirada regional, o sectorial.

La "mano invisible" descrita por Adam Smith, la que todo lo soluciona, con la única motivación del beneficio propio y sin la necesidad de regulación ni intervención del Estado, ha sido una de las causas de la crisis internacional, particularmente en materia financiera. El Dr. Jorge Fernando Fushimi analiza algunos aspectos que han colaborado para el desarrollo de los mercados de valores y su influencia en la crisis bursátil, en particular en las sociedades mercantiles emisoras.

Los indicadores económicos son las mediciones estadísticas que reflejan el comportamiento de las principales variables económicas, utilizadas en esta ocasión para la proyección de los resultados de las diferentes políticas públicas. Estos indicadores en materia de finanzas publicas son analizados por los investigadores del IDEA, encabezados por el Cr. Jorge Riboldi, en su artículo "La Importancia De Los Indicadores Económicos Para A La Gestión Fiscal: Un Análisis Aplicado A La Provincia De La Rioja".

Uno de los indicadores del Desarrollo Humano es la participación de la mujer en el campo tanto de la económica, Desde la Declaración Universal de los Derechos Humanos en 1948, ha habido avances significativos en favor de la igualdad entre hombres y mujeres. En el ámbito internacional, se destaca la Convención para la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra la Mujer, cuyo protocolo facultativo fue aprobado en

Argentina por el Congreso de la Nación en noviembre de 2006, la Plataforma de Acción de Beijing.¹

La participación de la mujer como generadora de riqueza genuina a partir de políticas públicas que desde lo económico y desde lo social priorizan su contribución a través de los programas de Microcrédito, ha incentivado y motivado las potencialidades de la mujer como verdaderas emprendedoras que participan en la construcción de modelos de desarrollo económico más sustentables dentro las sociedades modernas tema tratado por la Cra Leila Waidatt "Economía Social: La Mujer Y El Microcrédito"

La Dra Eugenia Perona y su equipo de investigadores en el artículo "Equidad De Genero En La Ciencia Y La Educación Superior En Argentina: ¿Un Signo De Desarrollo?" propone un interesante análisis alternativo acerca del aumento de la participación de la mujer en como parte de un proceso de feminización de la tarea docente - investigador en Argentina y no como parte del desarrollo que en este sentido se sostiene

Las políticas Públicas tendientes a mejorar la redistribución del ingreso, la generación de empleo, la disminución de la pobreza se analizan en este número a partir de aporte realizado por los autores de los siguientes artículos.

Edgardo Vaca, María Gisela Veritier en su artículo "El Fondo De Garantía de Sustentabilidad y La Asignación Universal por Hijo" realizan un estudio sobre el impacto que en materia de educación y salud se dio a partir de la aplicación de las políticas públicas mencionada. En estudio de la contribución de las mismas al consumo interno del país y como se han comportado los indicadores de pobreza y desigualdad a partir del año 2009-

En el mismo sentido el Cr Ricardo Guerra analiza en su artículo "Generación de Empleo Políticas Económicas Activas" el impacto sobre la generación genuina del empleo en el ámbito de la provincia de La Rioja , a partir de la creación de Sociedades Anónimas con participación Estatal

¹ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2011
www.pnud.org.ar

Mayoritaria (SAPEM), política pública que fortalece la producción de bienes y servicios coordinando aportes públicos y privados bajo esta forma societaria.

María Lorena Allende García, Efraín Molina, Lito Nunes Fernandes exponen los resultados de los estudios realizados sobre el crecimiento del turismo como actividad económica y la importancia relativa en el PBG de la provincia de La Rioja, en relación al crecimiento del Producto Bruto de Viajes y Turismo en su artículo titulado "Evolución e Impacto Económico De La Actividad Turística En La Provincia De La Rioja"

El pago de impuestos contribuye al desarrollo económico en la medida que responden al criterio de equidad. Las autoras Cra. Andrea Pía Salomón Cra. Elena Domínguez en su artículo "EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS PERSONAS FÍSICAS Y LAS DISTORSIONES CAUSADAS POR LA INFLACIÓN. CASO ARGENTINO" analizan como la distorsión en el valor de la moneda afectan en este sentido al espíritu que el legislador propone en la norma del mismo impuesto.

La estadística es una herramienta importante para el estudio y la evaluación de las diferentes políticas públicas o realidades económicas sociales en sus diferentes momentos de aplicación. La Mg. Sc. Liliana Recchioni en su artículo "Evaluación De Las Políticas Públicas: Relevancia De La Estadística" reflexiona sobre la importancia de la estadística en la formación de profesionales de las ciencias sociales como espacio fundamental para desarrollar el pensamiento estadístico.

Las Pequeñas y medianas empresas son sin lugar a dudas actores trascendentales en el desarrollo económico de un país. Contar con herramientas para optimizar su funcionamiento garantiza el crecimiento de las mismas.

La Lic. María Emilia Peña Pollastri en su artículo "Cloud computing en el desarrollo de las PyMEs" hace un aporte al análisis sobre diversos dilemas que habitualmente se le presentan a estas empresas que están van creciendo y evolucionando en un mundo cada vez más complejo.

La contabilidad como herramienta para la generación de información cierta y precisa y oportuna, presenta normativas que de manera permanente se actualiza. Un aporte importante lo realizan las autoras Esp. Silvia Beatriz Galli Cra Graciela Crespo de Quiroga "Introducción Al Modelo De Revaluación Para Bienes de Uso Excepto Activos Biológico. Nueva Opción de Medición. Resolución Técnica N°31 Facpce" .

Un análisis que desde la perspectiva macroeconómica presenta este numero esta a cargo de Leonardo Lopez "EL MONETARISMO DE MILTON FRIEDMAN Y LA ECONOMIA ARGENTINA DE LOS NOVENTA " presentado un interesante análisis de lo ocurrido en esa década en nuestro país.

Las crisis nos presentan desafíos, oportunidades para generar propuestas superadoras en beneficio de la ciencias y con un fuerte compromiso social. Joaquin V Gonzales en su Lección de Optimismo nos enseña.....*más optimista, más idealista; porque los únicos derrotados en este mundo son los que no creen en nada, los que no conciben un ideal, los que no ven más camino que el de su casa o su negocio, y se desesperan y reniegan de sí mismos, de su patria y de su Dios, si lo tienen, cada vez que les sale mal algún cálculo financiero o político de la matemática de su egoísmo"²*

Cita de este artículo:

ORTIZ FONZALIDA, L. (2012) "Economía y Desarrollo: Presentación del número". *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1. pp.08-12.* Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

^{2 2} Fragmento de una página del discurso de Joaquín V. González "La Universidad y el alma argentina" (18 de Septiembre de 1918

CRISIS FINANCIERA GLOBAL Y CORPORATE GOVERNANCE

C.P. JORGE FERNANDO FUSHIMI

Contador Público – Abogado.
Especialista en Sindicatura Concursal.
Especialista en Gobierno Corporativo de
las Sociedades Mercantiles.
Investigador contratado UNLaR.
Ex Profesor UNLaR.
Profesor Titular de Derecho Comercial y
Contratos. Fac. de Cs. Económicas UNC.
Investigador UNC.
Profesor UBP

Palabras Clave: buen gobierno corporativo; corporate governance; acciones; valor de la acción; autorregulación; transparencia; junta directiva.

Key Words: corporate governance; shares; share value; self; regulation; transparency ; board of management.

Resumen

La teoría del buen gobierno corporativo o corporate governance parte de la idea de tratar de maximizar el valor de las acciones representativas del capital social de la sociedad mercantil como estrategia para procurar el acercamiento de los inversores a la bolsa, exhibiéndoles mayores y mejores resultados económicos y elevando el valor de la acción. Para ello, desarrolla un conjunto de principios y conceptos tendientes a lograr una mayor confianza del inversor, basada en los conceptos de autorregulación y

transparencia. Simultáneamente, procura que la junta directiva (directorio en la legislación argentina) siga preceptos de buen gobierno o buena gobernanza a fin de dar seguridad a los inversores y de garantizarles que sus intereses serán los mismos que los de los accionistas. Sin embargo, esta teoría ha facilitado muchos de los elementos que desembocaron en la crisis económico – financiera global actual, al haber exacerbado el interés en el valor de cotización de la acción, facilitando mecanismos contables tendientes a generar la ilusión de un valor creciente y confiado en demasía en los conceptos básicos de autorregulación y transparencia. La creencia en la existencia de un mercado libre que se rige por una “mano invisible” y que prescinde de la intervención del estado, ha permitido que –libres de toda supervisión- las sociedades cotizadas y entidades financieras hayan cometido verdaderos fraudes en contra de los accionistas y de la comunidad en general. El objeto de esta ponencia es tratar sobre algunos de esos elementos que han sido difundidos como valiosos y necesarios para el desarrollo de los mercados de valores, y analizar cómo han tenido influencia en las crisis bursátiles que, en rigor, son crisis de las sociedades mercantiles emisoras.

ABSTRACT

The theory of corporate governance is derived from the idea of the maximization of the value of the shares representing the company's capital stock, as a strategy to attract investors to the stock market with greater and better economic results and increases in share value. With this goal in mind, a set of principles and concepts are developed which are aimed at achieving greater investor's confidence based on the concepts of self-regulation and transparency. It also tries to encourage the Board of Directors (“Directorio” in Argentinean legislation) to follow the principles of good governance so as to build the investors' confidence and guarantee that their interests are the same as those of the investors.

However, this theory has had some part in the present global economic and financial crisis as it has not only excessively encouraged the interest in share market value and provided accounting mechanisms to create the illusion of increasing values, but also relied in excess on the basic concepts of self-regulation and transparency. The belief in the existence of a free market ruled by an "invisible hand" which dispenses with the government intervention has allowed listed corporations and financial organizations – free of any kind of surveillance – to commit frauds against the shareholders and the community at large. This paper intends to discuss some of these elements propagated as valuable and necessary for the development of the stock markets, and to analyze how they have influenced the commercial crises which actually are crises of the business corporations which have spread them.

ANTECEDENTE

Este trabajo, inédito, fue la ponencia presentada por el autor en el IIº Congreso Venezolano de Derecho Mercantil llevado a cabo los días 16, 17 y 18 de abril de 2009, organizado por la Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas de la Universidad de Los Andes, Venezuela, en la ciudad de Mérida, República Bolivariana de Venezuela. Ha sido parcialmente modificado para actualizarlo a las actuales circunstancias.

INTRODUCCIÓN:

El concepto de "Buen Gobierno Corporativo"³ no es una expresión acuñada en oposición a "mal gobierno". La teoría del Buen Gobierno Corporativo trata de un conjunto de respuestas dadas por entidades estatales y paraestatales que advirtieron que la praxis societaria tiende a demostrar comportamientos abusivos por parte de quienes ejercen el poder societario (entiéndase que ejercen la administración –gobierno en la terminología estadounidense y mal repetida aquí por los estudiosos de la administración, o bien que forman grupos de control). Estos comportamientos abusivos en general tienen dos efectos: por un lado expulsa a los accionistas y socios minoritarios que se abstienen de participar al sentir que son "convidados de piedra" en la toma de decisiones e incluso en las rendiciones de cuentas y que sólo permanecen en la sociedad en la medida que ésta genere utilidades que se traduzcan en dividendos; por otro lado, evita que nuevos inversores, generalmente pequeños ahorristas, canalicen sus excedentes financieros a través de la adquisición de acciones, lo que debilita o impide el desarrollo de los mercados bursátiles. Frente a esto, se propusieron una serie de pautas extralegales que tienden a que la sociedad y los grupos de poder societario se autorregulen y exhiban comportamientos y conductas transparentes que permitan y favorezcan la participación de los pequeños inversores en el capital de las sociedades anónimas principalmente, a la vez que se trata de estimular su participación en las asambleas (o juntas generales).

³ Una cuestión terminológica necesaria: debemos aclarar que aunque gran parte de la doctrina nacional e internacional consagran el uso de la expresión anglófona "corporate governance", nosotros creemos en este trabajo que el empleo de la expresión "gobierno corporativo de las sociedades mercantiles" o, más simplemente "gobierno corporativo", es perfectamente ajustable al objeto de estudio y no hay razones ni legales ni de ninguna otra clase que justifiquen la adopción de una terminología ajena a nuestro idioma. En todos los casos, aunque aclararemos el uso de expresiones anglófonas, trabajaremos siempre empleando expresiones en español. Por otra parte, la doctrina española ha profundizado en el tratamiento de la temática, y mucho hemos abrevado en ella (como se verá más adelante), lo que nos ha permitido hacer nuestra la defensa del idioma español desde esta clase de trabajos. Igualmente podemos advertir el uso de las palabras "gobernanza" o "gubernancia", las que trataremos de no utilizar, salvo en la cita concreta de material bibliográfico o de análisis.

Pero, por otra parte, también subyace en la teoría del Buen Gobierno Corporativo, la idea de que sólo transparencia y autorregulación en las prácticas societarias no son suficientes para atraer al potencial inversor. Es necesario que la acción maximice su valor, tornando económicamente atractivo invertir en sociedades cotizadas. A tal fin también se desarrollaron una serie de principios y conceptos que procuran ese objetivo, como veremos más abajo.

Algunos autores sostienen que la implementación de normas o reglas de buen gobierno y códigos de ética para las sociedades mercantiles son condición necesaria para lograr un mayor grado de desarrollo de los mercados bursátiles, llegando incluso a afirmarse que las sociedades cotizadas que lo hacen, posteriormente desarrollan un gran crecimiento en su cotización y sus acciones son los papeles preferidos por los inversores para colocar sus excedentes financieros con la esperanza de obtener mayores dividendos o un mayor valor de la acción. Se sostiene incluso que la mera adopción de prácticas y códigos de buen gobierno corporativo redundan automáticamente en un mayor valor de la empresa.

La adopción de las reglas del buen gobierno corporativo se ha difundido en las principales empresas a lo largo y ancho de las principales empresas del mundo, aunque no siempre ha tenido la intención de brindar verdaderamente más transparencia y garantizar mejores prácticas societarias, sino, muchas veces ha sido (y es) utilizada como una herramienta de mercadotecnia que apuesta a mostrar una imagen progresista y de avanzada en materia empresarial, pero que no conforma un espíritu de compromiso real con el fin esencial de esta teoría.

La apuesta de la teoría que propugna que las empresas y el mercado se autorregulen a través de una mayor transparencia en las prácticas societarias, y que sea el mercado (y no el estado) quien consagre a las mejores y descarte a las menos transparentes, ha tenido algunos rotundos fracasos, reconocidos todos⁴ que sucedieron pese a la adopción de códigos de buen gobierno, aplicación de normas de

⁴ Tal el caso de las sociedades Enron, World Com, Parmalat, etc.

autorregulación y auditorías practicadas a través de multinacionales en el rubro. Estos escándalos societarios y bursátiles, verdaderas defraudaciones a los accionistas, motivaron la creación de una segunda generación de normas de gobierno corporativo, llevándolo al siguiente nivel donde el estado toma una activa participación en el control de las prácticas societarias, sea estableciendo severas y rígidas normas de buenas prácticas societarias, o bien sea creando un régimen punitivo que sancione las desviaciones en perjuicio de los inversores: el punto máximo de rigor legal puede advertirse en la Ley Sarbanes Oxley de los Estados Unidos de Norteamérica.

La vigente crisis económica financiera desatada a partir de las denominadas hipotecas "sub-prime" también reconoce muchas de las causas de aquella anterior y cuyos orígenes pueden rastrearse en el apego absoluto a una serie de principios que en este trabajo procuramos desentrañar.

2.- LOS PROBLEMAS DE AGENCIA.

Se sostiene que lo que motiva y da origen al tratamiento de la problemática de la teoría del gobierno corporativo, son los denominados "problemas de agencia", otorgándose tal denominación al conflicto de intereses que surge cuando un sujeto en general, tiene la posibilidad de afectar los derechos de otro a través de su actuación. El principal problema de agencia es el que suele suscitarse entre los administradores de la sociedad y los accionistas, en particular en aquellas sociedades que cotizan sus acciones en bolsas y mercados de valores, ya que los primeros pueden verse tentados a administrar el ente en beneficio propio, lo que implica desmedro de los intereses de los accionistas inversores- Éstos, dado el escaso peso que poseen a la hora de la celebración de la asamblea de accionistas, la extrema atomización de las participaciones (en especial cuando se trata de pequeños inversores), y la notoria apatía para participar en las reuniones del órgano de gobierno, generan las condiciones propicias para que se produzcan maniobras societarias perjudiciales para sus intereses.

En rigor, los problemas de agencia tienen su origen en el hecho empíricamente verificable que quienes administran a la sociedad comercial disponen de la información, los medios y la oportunidad para lograr maximizar las ganancias del ente en beneficio propio, lo que necesariamente repercute en una minimización de las ganancias que perciben los propietarios del capital (los accionistas). Éstos, a su vez, disponen de una serie de facultades, atribuciones y derechos conferidos legalmente, pero que, dado el diseño legal de los regímenes de mayorías y procesos de toma de decisiones y ejercicio del control, difícilmente puedan ser ejercidos de manera efectiva por quienes no disponen de la suficiente información o acaso preparación para interpretarla.

Un segundo problema de agencia clásico, es el conflicto o tensión que se genera entre accionistas. El problema puede suscitarse entre accionistas mayoritarios y minoritarios, o grupo de control (sin ser mayoría) y otros grupos minoritarios; grupos sindicados contra otros grupos de accionistas (sindicados o no) y, finalmente, entre accionistas "puros" y accionistas institucionales (fondos comunes de inversión, fondos fiduciarios, administradoras de fondos de pensión, etc.), todos quienes pueden emplear su posición de prevalencia para lograr mayores beneficios o tratamientos preferenciales o acceso a información privilegiada en desmedro de los intereses de los accionistas individuales o de los minoritarios.

Finalmente, el tercer problema de agencia clásico es el que se suscita entre accionistas y acreedores, puesto que los accionistas pueden realizar maniobras y operaciones societarias, financieras, económicas y hasta bursátiles tendiente a vulnerar o directamente frustrar los derechos de los acreedores. Desde esta perspectiva, los accionistas (en particular los de control, sean mayoritarios o no) pueden verse tentados a lograr posicionarse mejor que los acreedores, en particular en los casos de insolvencia.

El común denominador de los tres problemas clásicos de agencia es que hay quien, valiéndose de una situación privilegiada que le permite contar con información clasificada, oportunidad y medios, se ve tentado a

utilizar estos elementos en beneficio propio o de un grupo reducido, y en desmedro de los intereses del resto de los interesados (accionistas, inversores, acreedores, el fisco, trabajadores, etc.).

Al respecto, pueden advertirse algunas variantes: en la primera, el "agente" sin dejar de actuar eficaz y eficientemente en cuanto a la utilización de los recursos sociales y del cumplimiento de las metas y objetos sociales, a través del uso de la llamada "contabilidad creativa"⁵ y otras acciones u omisiones dolosas, desvía fondos sociales o goza de otros beneficios diferentes en beneficio propio o su grupo de pertenencia.

Otra variante es la del "agente" que lisa y llanamente se desvía del estándar del buen hombre de negocios que administra o gobierna (la modalidad resulta aplicable tanto a los administradores como a quienes – de hecho o de derecho- ejercen la voluntad social) a la sociedad y la utiliza en provecho propio o de su grupo de pertenencia.

Las conductas desviadas del administrador que usualmente describe la literatura son: fijación de remuneraciones en exceso a través de mecanismos que no vulneren los topes legales a través de pagos de bonos, utilización privilegiada de bienes de la sociedad, gastos y adquisiciones de bienes personales solventados la sociedad, etc; constitución de reservas sin la debida justificación o de reservas ocultas; asignación de empleos privilegiados a familiares y allegados al director; empleo de información privilegiada y reservada para privar de negocios u oportunidades a la empresa, en beneficio propio; licuación de tenencias accionarias a través de la emisión de acciones; utilización de artilugios contables para ocultar ganancias o simular pérdidas frente a los accionistas. En relación a estas maniobras, la literatura específica denomina "tuneleo"⁶ genéricamente a toda maniobra tendiente a desviar

⁵ Utilizaremos la expresión "contabilidad creativa" para referirnos al uso indebido, no ajustado a derecho ni a normas técnicas, de la información contable. Esta forma de "contabilidad creativa" es, en definitiva, una maniobra fraudulenta tendiente a informar erróneamente o a inducir a error a sus destinatarios, en el proceso de toma de decisiones.

⁶ Gran parte de la doctrina utiliza la expresión anglófona "tunneling", a la que siguiendo a otra gran parte de la doctrina utilizaremos en la versión castellanizada de "tuneleo", sin estar absolutamente seguros que tal expresión esté aceptada al menos por el uso doctrinario generalizado, aunque sí utilizada de manera muy extendida en la literatura española específica.

activos de la sociedad a favor de determinado grupo de interés, “a través de túneles contables, financieros, institucionales, impositivos”⁷.

Podemos ver que los elementos necesarios para que se produzcan los problemas de agencia son tres: a) Información privilegiada utilizada en beneficio propio o de un grupo, en desmedro del interés social; b) Medios aptos para realizar actos perjudiciales y c) Oportunidad para hacerlo. La teoría del buen gobierno corporativo, procura evitar o minimizar el acaecimiento de los problemas de agencia, a través de diversos métodos y procedimientos que tienden a garantizar que no existan los elementos que les dan lugar.

En general, las primeras respuestas de la teoría del buen gobierno corporativo tendieron a buscar soluciones basadas en mecanismos de mercado, partiendo del supuesto de que la mejor herramienta para evitar los problemas de agencia es la transparencia (“disclosure”) como medio de echar luz sobre las prácticas societarias, su funcionamiento, estados contables, políticas de remuneraciones, de otorgamiento de empleos, etc. La idea subyacente es que cuanto más transparentes sea el funcionamiento general de la sociedad, mayor será el nivel de confianza que mostrarán los inversores a la hora de elegir los papeles cotizables de la sociedad y tenderán a inclinarse por invertir, ante igualdad de rendimiento probable, en aquellas sociedades que exhiban mayor transparencia y ante igualdad de transparencia, mejores prácticas de gobierno corporativo. Se considera –pues- que los inversores estarán dispuestos a abonar una prima adicional por las acciones de sociedades que hayan empleen buenas prácticas de gobierno societario y exhiban de manera transparente el funcionamiento societario, lo que termina repercutiendo en un aumento del patrimonio neto de parte de la sociedad recipiente de esas primas adicionales por el buen gobierno corporativo, lo que también se traduce en mayor cantidad de fondos disponibles, lo que terminaría abaratando el costo de financiación. Si bien la sociedad obtiene mayores fondos sólo en oportunidad de emisión de acciones y títulos de deuda (debentures, obligaciones negociables, bonos), también

⁷ APREDA, Rodolfo: “CORPORATE GOVERNANCE”, Pág. 380 Ed. La Ley, Buenos Aires, 2007.

esa prima de buen gobierno también incide en la cotización de los títulos en el mercado de valores, lo que confiere dos beneficios: en primer lugar, posiciona mejor a la sociedad en la percepción de los inversores y; en segundo lugar, esa mejor posición permite emitir títulos a mejores precios (no sólo por la prima de buen gobierno sino por la mayor cotización del mercado). Al decir de los autores, en definitiva el (buen) gobierno corporativo se convierte así en una herramienta estratégica de generación de valor (Paz Ares ⁸).

A su vez, se piensa que el mercado de bienes y servicios también premiará a aquellas empresas que adopten estándares de transparencia y autorregulación, puesto que aquellos administradores y controlantes que actúan contrariamente a los intereses sociales o de los accionistas, lo que terminan haciendo en definitiva, es distraer –en beneficio propio– recursos que deberían volcarse a la producción de bienes y servicios, lo que termina quitándole competitividad en el mercado. Es decir, dada la utilización indebida de la estructura societaria en beneficio de los administradores o grupo de control, la misma comienza a tonarse ineficiente en su actividad principal, lo que necesariamente deriva en mayores costos y, consecuentemente, mayores precios. Es decir, se trasladaría al mercado el sobreprecio de la ineficiencia e ineficacia societaria.

3.- LA TEORÍA DEL GOBIERNO CORPORATIVO.

3.1. Ínfima reseña histórica y estado del derecho comparado.

La existencia de los problemas de agencia fueron empíricamente verificados en la mayoría de los países en los que los mercados de capitales están bien desarrollados ⁹. Conforme la literatura especializada,

⁸ PAZ ARES, Cándido: “El gobierno corporativo como estrategia de creación de valor”, en Revista de Derecho Mercantil N° 251, Enero-Marzo de 2004, Madrid, 2004, pág. 7. El autor sostiene además que, en los mercados emergentes, hay un “valor añadido diferencial” y es que en éstos, “el gobierno corporativo paga más en los mercados emergentes que en los mercados desarrollados”.

⁹ ARAYA, Miguel C. , en el artículo “Las transformaciones en el derecho societario” (publicado en la página oficial de internet –sitio web– de la Academia Nacional de Derecho de Córdoba , (<http://www.acaderc.org.ar/doctrina/articulos/artlastransformaciones>) informa que en la República

los primeros esbozos surgieron en los países anglosajones, en particular en los Estados Unidos de Norteamérica. Reyes Villamizar ¹⁰ sostiene que *"la concepción moderna de estos principios de organización societaria puede considerarse como una invención norteamericana. ... En 1978 el Instituto Americano de Derecho había iniciado los estudios que condujeron al documento intitulado "Principios de Organización y Estructura Societaria: Compilación y Recomendaciones ("Principles of corporate governance an structure: Restatement and recommendations")"*¹¹. En el año 1992, ve a la luz en Inglaterra el Informe Cadbury. Al respecto se dijo: *"El informe Cadbury anticipa que un código que no imponga deberes cuyo incumplimiento desencadene responsabilidades, ni obligaciones cuya ejecución sea exigible, sino que sólo incorpore meras recomendaciones para que las sociedades se autocontroles, no puede imponer el buen gobierno"*¹². A partir de este Código, se diseminó por Europa toda una oleada de disposiciones de índole paralegal tendientes a lograr el buen gobierno de las sociedades mercantiles, entre los que se pueden mencionar el Informe Olivencia del año 1998 en España. En el año 1999, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), dictó los Principios de Gobiernos Corporativos de la OCDE, a partir del cual se sentaron las bases fundamentales a partir de los cuales se estructuraría todas las bases de la teoría del gobierno corporativo y que fueran revisados en el año 2004. Otro hito relevante en esta breve reseña es el informe brindado Comisión Europea para la Reforma del año 2002 y modernización del derecho societario en Europa, conocido con el nombre de Informe Winter, el que fijó –entre otros tópicos- la necesidad de

Argentina sólo cotizan 88 sociedades en la Bolsa de Buenos Aires, por lo que no cabe considerar al mercado bursátil argentino como desarrollado.

¹⁰ REYES VILLAMIZAR, Francisco: "DERECHO SOCIETARIO EN ESTADOS UNIDOS-INTRODUCCIÓN COMPARADA". Tercera Edición. Editorial Legis, Bogotá, Colombia, 2006. Pág. 207.-

¹¹ Debemos aclarar que pareciera haberse desatado una competencia entre los diversos autores tendientes a averiguar quien encuentra antecedentes de mayor antigüedad, existiendo así, algunos que encuentran principios de buen gobierno corporativo ya por la década de 1930, pero nos limitaremos a analizar los movimientos actuales.

¹² GAGLIARDO, Mariano: "Gobierno corporativo y códigos de buena conducta: reflexiones y perspectivas". Revista de Derecho Privado y Comunitario – Sociedades. 2003-2, Editorial Rubinzal Culzoni, Bs. As. 2003. Pág. 196.-

modernizar y unificar un derecho societario europeo e introdujo la necesidad de la adopción de prácticas de buen gobierno corporativo. En él se basaron los posteriores informes de la legislación española conocidos como Informe Aldama dictado por la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y Seguridad en los Mercados y en las Sociedades Cotizadas, del año 2003 y, en el año 2006, el Código unificado o Código Conthe, denominado Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas. En Alemania, en el año 2002, se redactó el Código Alemán de Gobierno Corporativo y, posteriormente una nueva ajustada versión se dictó en el año 2006, sobre la base de ajustes practicados al anterior código. En la República Argentina, se dictó en el año 2001 el Régimen de Transparencia de la Oferta Pública (Decreto 677/2001), el que fuera reglamentado luego por la Comisión Nacional de Valores a partir de la Resolución General N° 400/2002. A su vez, la OCDE dictó en el año 2004, el Código Blanco sobre Gobierno Corporativo en América Latina (White Paper sobre Gobierno Corporativo en América Latina).

El fenómeno está ampliamente difundido a partir de las recomendaciones de la OCDE, y, podemos citar entre otros casos, el del Reino Unido, que al mencionado Informe Cadbury, siguió el Code of Best Practice, y el Informe Greenbury, para terminar desembocando en el "The Combined Code Principles of Good Governance and Code of Best Practice" (Código combinado de principios de buen gobierno y de buenas -o mejores- prácticas, abreviado usualmente como "The Combined Code"), derivado del Reporte Final del Comité de Gobierno Corporativo y de los Informes Cadbury y Greenbury, de abril de 2002.

En la República Federativa de Brasil, desde septiembre de 1995 existe el Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, una entidad no gubernamental cuya misión es la difusión de las buenas prácticas en materia de gobierno societario, quien fue el encargado de dictar el Código Das Melhores Práticas de Governança Corporativa (IBGC), en el año 1999, el cual va por su tercera versión, luego de modificaciones introducidas en el año 2001 y en el año 2004, con tendencias también hacia la segunda generación de códigos de buen gobierno.

En México, desde junio de 1999 existe un Código de Mejores Prácticas, redactado por el Comité de Mejores Prácticas Corporativas, del Consejo Coordinador Empresarial, el cual, luego del informe de la OCDE, fue reformado en septiembre de 2006, en lo que se llama primera versión revisada del Código de Mejores Prácticas Corporativas.

En la República de Corea del Sur, en septiembre de 1999 se dictó el Code of Best Practice for Corporate Governance, el cual, responde a lo que llamaríamos códigos de buen gobierno de primera generación.

A lo largo del trabajo iremos analizando diferentes aspectos de cada uno de estos códigos de buen gobierno.

3.2.- A modo de concepto:

Sin pretender esbozar un concepto único y mucho menos definitivo, podríamos decir que la teoría del gobierno corporativo de las sociedades mercantiles procura lograr mecanismos que garanticen una mayor participación de los inversores (individuales e institucionales) en el proceso de toma de decisiones y de control de la gestión societaria, a la vez que también se persigue como objetivo que los administradores actúen conforme a pautas y estándares de buen, leal y diligente hombre de negocios, a fin de brindar mayor transparencia en las prácticas societarias, lo que garantizaría el primer objetivo. En todos los casos, se parte de la idea de que prácticas societarias sanas garantizan mayor predisposición de los inversores a participar en el capital societario, lo que abarata el costo de financiación, y –consecuentemente- tiende a generar mayores beneficios sociales y permite tornar más eficiente la producción de bienes y servicios, lo que también será premiado por el mercado.

La teoría del gobierno corporativo abarca estudios y aportes de diversas ciencias, que participan –todas- de manera interrelacionada. A saber: la ciencia jurídica, las ciencias contables, económicas y de la administración, la sociología, y la psicología. En todos los casos, dentro de cada ciencia, incluso, diversas áreas también tienen su intervención. Se ha dicho, incluso que no sólo abarca problemática legal, sino paralegal

(bursátil, financiera, ética), tanto del derecho societario, como financiero y bursátil.

3.3.- El principal objetivo:

En el Preámbulo de los Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE, se establece que la principal finalidad de los mismos es ayudar a los gobiernos en la tarea de evaluar y perfeccionar los marcos legal, institucional reglamentario aplicables al gobierno corporativo en sus respectivos países, y ofrecer orientación y sugerencias a las Bolsas de valores, los inversores, las sociedades y demás partes que intervienen en el proceso de desarrollo de un modelo de buen gobierno corporativo. También se deja aclarado que el principal objetivos de estos principios son las sociedades con cotización bursátil (oficial, en el texto original), tanto financieras como no financieras, aunque se rescata que podrían constituir un instrumento muy útil para mejorar el gobierno corporativo en sociedades sin cotización oficial, sean privadas o públicas.

Se deja expresamente aclarado que el objetivo final de las recomendaciones es lograr que una sociedad cotizada genere un marco de confianza en los inversores que logre un desarrollo y funcionamiento correcto de una economía de mercado. De esa manera, se sostiene, se reduciría el costo del capital y las empresas utilizarían sus recursos de manera más eficiente, potenciando el crecimiento empresario y económico. En definitiva, parecieran recomendaciones más bien tendientes a reforzar el funcionamiento del sistema capitalista que podría entrar en crisis por los grandes escándalos económico-financieros y contables, con la consecuente pérdida de confianza de los potenciales inversores, lo cual redundaría en graves perjuicios para la sociedad y la macroeconomía en general.

La afirmación anterior se refuerza con el segundo punto del Libro Blanco sobre Gobierno Corporativo en América Latina, cuando se sostiene (también desde la OCDE) que *"El buen gobierno corporativo es una parte crucial del sector privado orientado hacia el crecimiento económico en América Latina"*, sosteniéndose incluso que *"... en la internacionalización*

de los mercados financieros, donde el buen gobierno corporativo es visto como un importante bloque de construcción, para limitar las turbulencias financieras y moderar la volatilidad en el sistema financiero global de hoy día. Un medio transparente de mercado para los flujos internacionales de capital, aumenta la estabilidad y sirve como un sistema de alarma primario y un amortiguador para angustias corporativas y financieras". Más adelante se establece que: "Aparte de su contribución a la reducción de costos de capital, un buen gobierno corporativo da valor agregado a la corporación, al ofrecer mecanismos más eficaces para la creación de negocios competitivos".

Es decir, se parte del concepto de que el buen gobierno corporativo implica un reaseguro del sistema capitalista y sólo en segunda instancia redundaría en beneficio de las demás sociedades comerciales no cotizadas.

3.4. Algunos de los tópicos principales de la teoría del gobierno corporativo.

3.4.1. Autorregulación y transparencia: En todo momento el sistema gira alrededor de la autorregulación y la transparencia. Es decir, el sistema gira alrededor de recomendaciones, sugerencias, planes de acción de carácter no imperativo, sino de adhesión voluntaria al sistema, ya que se parte del supuesto que no deben ser las autoridades reguladoras quienes fijen las pautas de conducta, con sanción de quienes se aparten de ellas, sino que será el mercado, cual fuerza libre (o mano invisible) que media entre la oferta y la demanda, la que obligue a adoptar estos estándares. En efecto, la transparencia de la información contable y societaria, la facilidad de acceso a la misma y determinadas garantías a los accionistas operarán como un factor que facilite la toma de decisiones de inversión en los mercados de valores y, a partir de ello, se busca –como lo señala la OCDE- disminuir el costo del capital por un menor efecto riesgo por la incertidumbre, y así lograr un mejor desempeño económico que redunde en beneficio de los propios inversores. Entonces, no son necesarias las disposiciones externas, sino

que la propia sociedad, dentro del marco legal vigente, puede adoptando prácticas de buen gobierno, será la que autogenera las claves de su éxito económico. De hecho, autores como Paz-Ares ¹³, sostienen que la adopción de principios de buen gobierno corporativo actúa como generador de valor social. En los Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE, se afirma que *“Los principios tienen un carácter no vinculante, y no pretenden la incorporación de disposiciones detalladas en las legislaciones nacionales. Más bien, lo que pretenden es identificar objetivos y plantear diversos medios para alcanzarlos.”*

3.4.2. Principio de “Cumpla o Explique”: El principio es consecuencia de sostener el criterios de autorregulación, de manera tal que la adopción de las reglas y principios de buen gobierno corporativo, sea voluntario. Es decir, la propia sociedad decide si adopta o no tales estándares. Si lo hace, cumple con las recomendaciones y, pues, debe aguardar los beneficios que ello importa; si no lo hace, deberá dar las explicaciones pertinentes (a las autoridades de contralor, a los órganos sociales de control, a los accionistas, al mercado de bienes y servicios, al mercado financiero, etc.) las razones por las cuales no se ajusta a las recomendaciones que se hacen. De tal manera, queda claro que no se imponen sanciones a quien no adopte buenas prácticas societarias, sino que será el propio mercado quien juzgue las explicaciones que la sociedad brinde acerca de las razones que la motivan a no hacerlo.

3.4.4. Garantizar el ejercicio de los derechos de los accionistas: Un problema destacado y claramente visible es que uno de los factores por los cuales se deben proteger y garantizar los derechos de los accionistas, es debido a la gran atomización de las participaciones de capital e infinidad de pequeños inversores, que, cada uno, por sí, no tiene capacidad para influir en el proceso de toma de decisiones a través del órgano de gobierno. Por su parte, también es de destacar la participación en el capital accionario de inversores institucionales (tales como Fondos

¹³ Paz-Ares, Cándido: ob citada en nota 6.-

Comunes de Inversión, Administradores de Fondos de Jubilaciones y Pensiones, Fondos Fiduciarios, etc.) que no se interesan demasiado en la marcha de los negocios societarios, sino sólo en la conformación de un portafolio que brinde a los inversores individuales la mayor rentabilidad posible, al mínimo riesgo aceptable ¹⁴. De tal manera, que en ambos casos existe el fenómeno denominado como “apatía racional”¹⁵, es decir, la falta de compromiso y participación de los accionistas en las asambleas ¹⁶ como una decisión adoptada de manera consciente, voluntaria y libre en la clara convicción de que su escaso peso significativo (o su falta de identificación con el objeto social en el caso de los inversores institucionales), no influirá de manera decisiva ni gravitante en el proceso de gobierno. De tal manera que, ante ese resultado infructuoso al accionista sólo le cabe ser espectador pasivo de la conducta de los grupos de control o de los allegados al directorio ¹⁷, o bien abstenerse de participar. Sin embargo, esta apatía racional, tiene varios efectos perjudiciales: a) En primer lugar, tiende a ahuyentar a los inversores del mercado bursátil o de capitales societarios extrabursátiles hacia otras opciones donde el riesgo sea menor; b) En segundo lugar, el abstencionismo facilita los desvíos de conducta societaria de los administradores, al saberse menos controlados por el órgano de gobierno; c) la falta de limitación y de participación permite que se

¹⁴ Se dice que los inversores institucionales emplean la denominada “Regla de Wall Street”, en virtud de la cual estos inversores, si la inversión es rentable, permanecerá y si no lo fuera, se retirará enajenando sus acciones, con prescindencia de cual sea la forma de organización y de gobierno societarios adoptados. En la terminología española se llama a esta conducta: “votar con los pies”, es decir, la posibilidad de emprender la retirada cuando las condiciones de rentabilidad no fueren las óptimas.

¹⁵ MARTINEZ, Juan J.: “Entiendo la Reforma del Estado a Través del Problema de Agencia” Berkeley Program in Law & Economics. Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers(University of California, Berkeley) Year 2005 Paper 11. <http://repositories.cdlib.org/bple/alacde/11>. En este trabajo se analiza profundamente el fenómeno de la Apatía Racional. A partir de éste, se ha dicho que Suele afirmarse que el problema de la “apatía racional” es el fenómeno en virtud del cual un sujeto decide no actuar o no involucrarse en una situación determinada, impulsado (o, más bien, detenido) por una evaluación racional de costo-beneficio que realiza. Según esta evaluación racional, el beneficio del involucramiento es inexistente o nulo, frente a costos relativamente elevados que le imponen el obrar positivamente. (FUSHIMI, Jorge Fernando; RODRIGUEZ PARDINA, José María: “Estrategias para lograr la participación de los accionistas en la asamblea (¿Se puede vencer la “apatía racional”?)”. En el Libro de Ponencias del X Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa. Tomo IV, pág. 431.-)

¹⁶ O Juntas, para utilizar terminología de otros países de habla hispana.

¹⁷ O Consejo de Administración, para continuar empleando la terminología de otros países de habla hispana.

destinen menores utilidades a manera de dividendos, lo que nuevamente refuerza la falta de interés en la inversión bursátil; d) finalmente, la pregunta final y más grave de todas, consiste en preguntarnos si realmente vale la pena la existencia de las Asambleas.

Atento a este grave problema, la teoría del gobierno corporativo esboza una serie de respuestas para consolidar el funcionamiento de los órganos de gobierno y reforzar los derechos de los accionistas como verdaderos propietarios del capital social, a la vez que se busca un trato igualitario (o equitativo), procurando evitar así los problemas de agencia e incentivando una mayor participación social de los accionistas.

3.4.5. Garantizar información societaria y contable útil, transparente y confiable.

Uno de los grandes aportes de la teoría del gobierno corporativo es la revitalización del rol de la contabilidad y de la auditoría. Se advierte que la utilización de mecanismos de "tuneleo" contable o "contabilidad creativa" ha permitido y permite maniobras tendiente a desbaratar los derechos de los accionistas, de los acreedores y la comunidad en general, en beneficio del grupo de control, o de los administradores. En tal sentido, se considera fundamental no sólo garantizar un sistema de información contable que reúna los requisitos de veracidad, objetividad, actualidad, certidumbre, esencialidad, verificabilidad, precisión y confiabilidad; a la vez que debe ser accesible, clara y oportuna ¹⁸.

Además, se prevé como necesaria la auditoría de los estados contables como garantía dada por un profesional independiente y capacitado, de que la información contable refleja razonablemente la situación patrimonial, los resultados, la evolución del patrimonio neto y el origen y aplicación de fondo, de la sociedad auditada. En tal sentido, la teoría del gobierno corporativo incorpora dos dimensiones del problema: a) La necesidad de contar con un servicio externo de auditoría absolutamente independiente y que no esté vinculado a la sociedad

¹⁸ Algunos de los requisitos exigidos para la información contable, conformes las disposiciones de la Resolución Técnica N° 10 "Normas contables profesionales" dictada por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.

auditada por ningún interés; b) Garantizar la existencia de un “comité de auditoría” en el seno del directorio compuesto –en la medida de las posibilidades- por mayoría de directores (o consejeros) independientes.

3.4.6. Reestructurar el directorio; aumentar sus responsabilidades y obligaciones hacia la sociedad e incentivar las prácticas de transparencia.

El mayor esfuerzo de la teoría del gobierno corporativo está puesto en la composición y funcionamiento del órgano de administración de la sociedad. Se supone que son ellos quienes cuentan con los medios, la oportunidad y los recursos necesarios para actuar en beneficio del ente y de los accionistas, o bien, a favor propio o del grupo de control. De allí que se aplique la regla que sostiene que “a mayor poder, mayor responsabilidad”. En tal sentido los ángulos desde los que se ha trabajado con el órgano de administración son varios, a saber:

3.4.6.1. Reestructuración a través de la creación de un órgano colegiado, con la obligatoria incorporación de suficientes directores o consejeros independientes¹⁹. Uno de los ejemplos es el caso de la legislación española que incorpora las categorías de Administradores Ejecutivos (“insiders”) o Administradores No Ejecutivos (“outsiders”) y, dentro de éstos, podrán ser “Administradores No Ejecutivos Dominicales” o “Administradores No Ejecutivos Independientes”²⁰. Se espera que aquellos Administradores No

¹⁹ Esta es una necesidad imperiosa en los sistemas “monistas” de gobierno corporativo, por cuanto no existe un órgano que se encargue de la fiscalización interna societaria. En nuestro sistema legal “dualista”, el sistema de elección de la sindicatura permite la posibilidad de que éstos sean verdaderamente independientes, sin perjuicio de las normas legales que así lo exigen. En el Consejo de Vigilancia de la legislación argentina, en cambio, no hay exigencias de independencia, ni hay posibilidades de que las minorías puedan elegir a sus integrantes, sin perjuicio de adoptarse estatutariamente algún mecanismo que así lo garantice. En el Consejo de Vigilancia del sistema “dualista” alemán, a la vez que se consagra (en el Código Alemán de Gobierno Corporativo), el voto uninominal para la elección de sus integrantes, también se integra con representantes de los trabajadores (implicación de los trabajadores), lo que de alguna manera garantiza una mayor independencia que el nuestro.

²⁰ En los Consejeros ejecutivos (o interno o insiders) recae la gestión ordinaria de los negocios sociales, similar a lo que llamamos “comité ejecutivo” en el art. 269 LSC; Los Consejeros no ejecutivos o externos (outsiders), no tienen funciones ejecutivas. Dentro de éstos últimos, tenemos dos subcategorías: “Consejeros No Ejecutivos dominicales o significativos”, es decir que tienen vinculación con la mayoría, o con el grupo de control o con los administradores ejecutivos; y “Consejeros No Ejecutivos

Ejecutivos actúen como controladores o fiscalizadores de la gestión de los Administradores Ejecutivos y, a su vez, sean quienes integren el Comité de Auditoría del directorio, el que deberían tener participación preponderante los Administradores No Ejecutivos Independientes. Puede advertirse claramente la diferencia existente con las sociedades que adoptan el sistema dualista, en el cual la incompatibilidad legal existente para participar en el órgano de administración y en el fiscalización en forma simultánea, tiende a evitar la existencia de esta clase de directorios, que, evidentemente, tiende a aumentar en el número de sus componentes.

3.4.6.2. Establecimiento de un sistema transparente de remuneración a los directores. Una de las maniobras más clásicas en las que se manifiestan los problemas de agencia es en las políticas de retribución a los administradores sociales. Existe una natural tentación a obtener la mayor retribución posible por cada director, lo que redundaría necesariamente en un perjuicio en el derecho al dividendo del accionista. En tal sentido, se establece que deben existir políticas claras de retribución que garantice a los administradores una justa retribución en relación a la dedicación y a los resultados obtenidos, pero que no importen (individual o colectivamente) un despojo al derecho al dividendo de los accionistas²¹.

3.4.6.3. Incremento de los deberes de lealtad, diligencia, reserva, y de abstención en los casos de conflictos de intereses. A las tradicionales normas que fijan el estándar del buen hombre de negocios previsto en el artículo 59 de la Ley de Sociedades Comerciales de la República Argentina, se han sumado exigencias adicionales. Por caso,

Independientes” quienes no tienen ninguna vinculación con intereses societarios determinados ni se identifican con determinados accionistas en particular.

²¹ RICHARD, Efraín Hugo, en “DERECHOS PATRIMONIALES DE LOS ACCIONISTAS EN LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS”, Editorial Lerner, Córdoba, 1970, detalla exactamente en qué consiste el Derecho al Dividendo del Accionista.

Paz-Ares ²² propone una reforma a la Ley de Sociedades Anónimas Española que, al clásico deber de lealtad y diligencia (aunque cambiándolo por las expresiones: “diligencia de un ordenado empresario” y “lealtad de un buen representante”, se regule qué implica el deber de diligencia, limite cual es el ámbito de actuación discrecional del administrador.

El Decreto 677/2001 vigente en la República Argentina, en su artículo 7º, impone el deber de reserva a los administradores (y otros sujetos con responsabilidad societaria), a través del cual se procura que los mismos no hagan pública o difundan información reservada de la sociedad (o en especial sobre transacciones con títulos negociables con oferta pública) y se abstengan de negociar hasta tanto la información haya tomado carácter público por los canales formales y conforme a derecho. A su vez, el Artículo 9º del referido Decreto 677/2001 impone a los administradores el deber de información. Mediante esta obligación se pretende que los representantes y todo otro sujeto de investigación por parte de la Comisión Nacional de Valores, preste la colaboración debida y brinde toda la información requerida por éste organismo.

Obligación de brindar trato justo y equitativo a todos los accionistas. Se consagra una especie de principio de “pars conditio” entre todos los accionistas. Son los administradores los encargados de garantizar que todos los accionistas reciban igualdad de trato en todo sentido, y que todos tengan igualdad de oportunidad de participar en las decisiones y en los beneficios sociales.

3.5.- Virtudes de la teoría del gobierno corporativo .

Son varias las virtudes de la teoría del gobierno corporativo. La detección empírica y la creación de toda una teoría acerca de los problemas de agencia, ha permitido determinar cuales son las principales causas por las cuales los mercados bursátiles no se desarrollan lo suficiente y no generan interés masivo en los pequeños inversores con

²² PAZ-ARES, Cándido: “RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES Y GOBIERNO CORPORATIVO”, ob. publicada por el Centro de Estudios del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid 2007.

capacidad para disponer de sumas no significativas de ahorro, pero que bajo la forma de ahorro agregado (es decir, la sumatoria de todos esos pequeños ahorros) podría implicar una importante inyección de fondos que irían directamente a financiar emprendimientos privados, en vez de utilizar la vía indirecta del sistema financiero. Desde este punto de vista, comprender los abusos usuales, las maniobras de "tuneleo" contable, las distracciones de ganancias a favor del pago de honorarios al directorio o de las personas allegadas, la constitución de reservas fuera del alcance de la determinación del órgano de gobierno, ha permitido también crear mecanismos de protección de los derechos de los accionistas.

Otra gran virtud ha sido la de detectar el fenómeno de la "apatía racional" respecto de la participación de los accionistas, y de esbozar mecanismos alternativos y que, en muchos casos se valen de los recursos tecnológicos y de las comunicaciones, para disminuir el abstencionismo y lograr un mayor compromiso societario.

También destacamos como un mérito el reforzamiento de la necesidad de contar con un sistema de información contable, veraz, transparente, oportuno y útil, lo que ha permitido en algunos países, el desarrollo de un verdadero "derecho contable"; a la vez que se ha determinado la necesidad de contar con auditorías profesionales e independientes de manera institucionalizada que garanticen la confiabilidad de la información brindada. Se podría decir que en todo el derecho continental europeo existe un derecho de la contabilidad y la auditoría empresarias, asignatura aún pendiente en nuestro sistema de derecho comercial.

Finalmente, también puede mencionarse como una virtud es la necesidad de contar con parámetros que permitan medir tanto la eficiencia como la eficacia de la gestión empresarial llevada adelante por los directores, tanto sea a partir de la contabilidad, como a través de los diversos mecanismos de publicidad y participación cuyo desarrollo procura toda la teoría.

4.- LOS ERRORES SUBYACENTES EN LA TEORÍA DEL BUEN GOBIERNO CORPORATIVO QUE SON FACTORES CONCOMITANTES EN LA CRISIS ECONÓMICO FINANCIERA ACTUAL:

4.1. En relación a la concepción del mercado como mercado de competencia perfecta.

El mercado de competencia perfecta, como tal, en sentido, puro, no existe. El Premio Nóbel en Economía, Paul A. Samuelson ²³ sostiene que el mercado no es tan perfecto como se cree, ni la competencia es tan libre como se piensa. De hecho, el mercado de competencia perfecta parte de determinadas premisas que son rígidas y que vale la pena refrescar:

- a) Existen suficientes agentes (oferentes y demandantes) que permiten que el mercado sea amplio;
- b) Ningún agente, por sí, tiene la capacidad de influir en el mercado, ni en los precios de la economía.
- c) Todos los agentes del mercado están perfectamente informados y actúan racionalmente.
- d) Existe libertad absoluta para ingresar o salir del mercado;
- e) Los mercados son perfectamente competitivos;

²³ SAMUELSON, Paul A.; NORDHAUS, William D.: ECONOMÍA, 14ª Edición, Ed. Mac. Graw Hill, Madrid, 1993.- Pág. 49. Además, aclara que: "... el mercado no siempre se comporta de acuerdo con este ideal perfecto; en las economías de mercado hay monopolios, contaminación, desempleo e inflación, y la distribución de la renta de las sociedades basadas en un sistema puro de laissez-faire a veces se considera poco equitativa. Ante estos fallos del mecanismo del mercado, las democracias introducen la mano visible del estado junto a la mano invisible de los mercados". Y también: EMBID IRUJO, José Miguel: "Hacia la Configuración Jurídica del Mercado (Apuntes sobre las relaciones entre mercado y derecho)" en ENSAYOS DE DERECHO EMPRESARIO; RICHARD, Efraín Hugo (Director), Ed. Advocatus, Córdoba 2006, pág. 15.- Aclara el economista: "Adam Smith descubrió una notable propiedad de las economías de mercado competitivas: en condiciones de competencia perfecta sin fallos del mercado, los mercados extraen de los recursos existentes el mayor número posible de bienes y servicios útiles. Pero en los casos en los que los monopolios, la contaminación u otros fallos semejantes del mercado se generalizan, pueden quedar destruidas las notables propiedades de eficiencia de la mano invisible" y que frente a esto, debe intervenir la "mano visible" del estado para corregir estas deficiencias del mercado y de Embid Irujo quien señala "Una visión medianamente cuidadosa de la historia nos permite apreciar, sin embargo, la falsedad de la premisa que se acaba de exponer. Como reconocen los economistas más entusiastas del sistema de economía de mercado, todos los mercados que existen [...] son mercados regulados. Y es que la idea de un mercado carente de regulación es tan absurda como la existencia de un deporte sin reglas"

- f) Los mercados asignan eficientemente los recursos por lo que la economía siempre se encuentra en su frontera de posibilidades de producción.
- g) Los mercados producen de manera eficiente, la cantidad de productos que el mercado necesita y utilizando eficientemente los factores de la producción.

Estos conceptos que son rígidos, inamovibles y esencialmente necesarios para el análisis matemático²⁴, no existen en la realidad y parten, además, de la existencia de sólo dos actores que interactúan en el mercado: los oferentes y los demandantes. Sólo en estas condiciones, y dado ese marco teórico que debe permanecer inamovible, se puede hablar del comportamiento de la oferta y la demanda. Decimos esto, porque la teoría económica, ya a partir de John Maynard Keynes y de Karl Marx reconoció que es insoslayable la consideración en cualquier análisis de mercado, el reconocimiento del estado como principal demandante de bienes y servicios que, por su capacidad de imponer normas y el volumen de dinero que maneja, tiende a alterar cualquier análisis que parta del supuesto de la existencia de un mercado.

Ahora bien, la teoría económica clásica agregaba entonces un supuesto adicional y era que el estado debía abstenerse de intervenir en el mercado, ya que éste tendía a autorregularse y llegar a una situación de equilibrio a través de la "mano invisible" del mercado y que su rol debía limitarse a fijar reglas que impidan que los agentes de la economía se salgan de los preceptos rígidos que supone el mercado de competencia perfecta.

Durante años se ha enseñado en nuestras universidades que el mejor ejemplo de mercados de competencia perfecta, son los mercados bursátiles, ya que allí convergen oferentes y demandantes en condiciones de igualdad, con iguales conocimientos e iguales oportunidades y son ellos los que deciden por el alza o baja del valor de las acciones y demás títulos cotizables. Esto, sin embargo, es un error: en efecto, en los mercados de valores intervienen agentes informados y no informados, grandes y pequeños y hay algunos que tienen la posibilidad de influir

²⁴ Los economistas llaman a esta condición "ceteris paribus", donde para realizar un análisis de dos o tres variables, se mantienen constantes todas las demás. Entre ellas, las enumeradas precedentemente.

decisivamente en los valores de cotización sólo en provecho propio, particularmente en pequeños mercados con bajos volúmenes de transacciones²⁵. Por lo que debemos reconocer que el pensar que los mercados de valores son ejemplos de la economía de libre competencia, es, cuanto menos, un error.

Por otra parte, además, no es cierto que las empresas necesariamente se financian a través de las bolsas. De hecho sólo lo hacen frente a una emisión de acciones, debentures, obligaciones negociables o bonos, pero, de no ser así, los papeles comerciales son objeto de transacciones entre inversores. Es decir, cuando no se trata de emisión de acciones, los adquirentes sólo tratan de disponer de títulos por un lapso razonable según a sus expectativas y la conformación de su portafolio de inversiones y están dispuestos a vender tan rápido como sea posible si la rentabilidad esperada no supera el mínimo necesario para garantizar el óptimo rendimiento del portafolios (o menú de inversiones). De allí que, apropiadamente, los juristas españoles hagan permanente referencia a la "regla de Wall Street" de "votar con los pies". A esos inversores, es necesario incentivarlos para que permanezcan como accionistas de la sociedad, y, dada su apatía a participar en el proceso de control societario y de toma de decisiones en las asambleas (o juntas generales), la única forma posible de hacerlo es a través de crecientes valores de la acción.

Muy pocos son los pequeños accionistas inversores que permanecen leales a una sociedad emisora sólo por identificación con ella, con sus productos o sus objetivos sociales, y quizá éstos pocos son los que más resultan afectados por las fallas en el sistema de gobierno corporativo.

²⁵ Un ejemplo sencillo, nos permite suponer que si en un mercado bursátil se realizan transacciones diarias por –digamos- \$ 100.000.000, un agente del mercado podría con una suma relativamente importante, quizá un 30% de esa cantidad (de por sí ínfima), influir en la cotización de un puñado de títulos durante uno o dos días, demandándolos. Ello llevaría a la cotización de una acción a aumentar dentro del límite que permite el propio Mercado de Valores antes de suspender su negociación. Frente a esta relativa suba, los agentes menos informados, por efecto demostración, se verían tentados a adquirir esos títulos, lo que retroalimentaría la suba. Frente a esa suba intencionada y artificial, el agente podría salir a vender esos títulos al mayor valor posible, con lo que maximizaría su ganancia. Si bien existen salvaguardas para evitar estas maniobras, las mismas son perfectamente posibles de realizar, aún cuando su legalidad sea dudosa.-

En medio de esta situación, las normas de gobierno corporativo de primera generación, implicaron continuar pensando en términos de la existencia de un mercado de competencia perfecta, donde no es necesario intervenir, sino que sólo se deben fijar recomendaciones y sugerencias de buenas prácticas. De allí la necesidad de que los códigos de buen gobierno fueran de naturaleza extra legal y dictadas por organismos paraestatales. Asimismo, ello explica, la idea de pensar que con transparencia, buenas prácticas y autorregulación, se podría lograr que los inversores confíen más, inviertan en aquellas empresas que adopten sanas políticas de gobierno corporativo, lo que reduciría el costo de su capital y, consecuentemente, reduciría el costo de producción, lo que redundaría en menores precios de bienes y servicios, lo que también sería recompensado por el mercado de bienes y servicios. Ello llevaría a un círculo virtuoso de generación de riqueza que llevaría a que las empresas se desarrollen más y mejor, tributen más, y se derrame la riqueza a otros sectores, aumentando así el desarrollo económico y el bienestar general. En definitiva, eso es lo que plantea la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico (OCDE), conforme lo fuimos leyendo más arriba tanto en lo referente al "White paper" como en sus "recomendaciones".- Paz-Ares sostiene, en un renombrado artículo ²⁶ que la adopción de buenas prácticas de gobierno corporativo es una estrategia apta para la creación de valor, y que empíricamente se demuestra que aquellas empresas que adoptaron y adhirieron a la teoría del gobierno corporativo, lograron los más altos rendimientos. Creemos que estas afirmaciones incurren en lo que solemos denominar "falacia ex post"²⁷ y tienden a hacernos pensar que el desarrollo económico y de los mercados financieros y bursátiles pasa sólo por la adopción de la teoría del gobierno corporativo.

²⁶ PAZ-ARES, Cándido. "El gobierno corporativo...." Ob. cit.

²⁷ Suele denominarse así al proceso de formación del conocimiento que, partiendo de un hecho que acaece primero y otro posterior, se le atribuye al primero ser la causa del segundo. Así, si uno apreciara que chocaran dos autos rojos, y posteriormente nevara, bien podría atribuirse como causa de la nevada a la colisión de dos autos rojos. Yendo a un análisis más complejo, posiblemente pueda darse también que las empresa que normalmente tienen mayores rendimientos y demuestren mayor valor, sean quienes adopten formalmente (no en lo sustancial) prácticas de buen gobierno, quizá por razones de técnicas de mercadeo (para no decir marketing) o publicitarias. Ello no podría llevarnos a concluir que la adopción de los principios del gobierno corporativo genere valor.

Las crisis empresarias que describíamos al inicio de este punto, y sólo fueron algunas de las más conocidas, pusieron en crisis estas teorías (que ya habían sido puestas en crisis para macromercados como las economías nacionales). Un reconocido jurista español –Andrés Recalde Castells²⁸ - luego de la experiencia de los antecedentes del Código Olivencia y el Informe Aldama (aunque antes del Código Unificado o Código Conthe), hace una crítica a la aplicación de la teoría en España, que intitula: *"La experiencia española en la instauración del reglas de "buen gobierno" en las sociedades anónimas: un balance decepcionante"* , el cual, además de contar con un elocuente título, en definitiva plantea que no se han logrado todos los objetivos que se plantea la teoría del gobierno corporativo.

En este contexto, el gobierno federal de los Estados Unidos de Norteamérica, se vio forzado a dictar una severa ley, la Ley Sarbanes Oxley del año 2002, que implicó una evolución de la teoría del gobierno corporativo hacia lo que se han dado en llamar códigos de buen gobierno de segunda generación. Ya no existen meras sugerencias o aplicación del principio "cumpla o explique", sino una serie de pautas imperativas dictadas por el Congreso Estadounidense que imponen rígidos deberes y obligaciones a los directores sociales y que prevé un cuerpo normativo sancionatorio como ya explicáramos más arriba.

No obstante ello, ni siquiera una ley como la Sarbanes Oxley fue capaz de evitar que las prácticas poco claras, las maniobras de tuneleo contable, y la falta de apego a normas éticas desemboquen en una nueva crisis económico – financiera. De allí que concluyamos que la existencia de un sistema de autorregulación con un sistema penal represivo severo detrás, no es suficiente para evitar las crisis económicas y las burbujas financieras, sino que es necesaria una intervención activa del estado para prevenirlas.

²⁸ RECALDE CASTELLS, Andrés: "La experiencia española en la instauración del reglas de "buen gobierno" en las sociedades anónimas: un balance decepcionante". En la obra colectiva "SOCIEDADES COMERCIALES. LOS ADMINISTRADORES Y LOS SOCIOS. GOBIERNO CORPORATIVO". Embid Irujo, José, M.; Vítolo, Daniel Roque, directores. Ed. Rubinzal Culzoni Editores. Bs. As. 2004.

4.2.- En relación al sistema de información contable.

Una de las asignaturas pendientes de cualquier posible reforma societaria, debería contemplar una importante modificación del sistema de información contable.

La cuestión principal de fondo está en la confrontación existente entre dos modelos contables sobre los cuales deberá decidirse. Esto que pareciera ser una mera discusión profesional, en rigor oculta una contienda jurídica de enorme envergadura y trascendencia. Por una parte, el modelo de "imagen segura" sostenido principalmente a partir de la Ley de Sociedades Anónimas alemana de 1937 que establecía la aplicación a ultranza del criterio de prudencia y utilización del criterio de valuación de costo histórico, tiende a generar reservas ocultas. La finalidad perseguida por esta concepción es la de garantizar a los socios o accionistas y a los acreedores que las utilidades que se distribuyan tengan su correlato en recursos efectivamente disponibles en la sociedad. Pero, a su vez, esto hace que el valor de cotización de las acciones o participaciones sea inferior al real, aunque dichos valores tienden a ser mucho más estables y perdurables en el tiempo, pero da a los administradores un margen de actuación discrecional preocupante, ya que las reservas ocultas (u ocultadas) pueden ocasionar graves problemas de agencia . Por otra parte, expone a la empresa a la posibilidad de una oferta pública de adquisición (OPA) hostil por parte de quien se muestre interesado en pagar ese valor contable inferior. A su vez, al socio que se retira no se le garantiza un real valor de su acción, sino que el mismo estará siempre devaluado.

En contrapartida, el modelo de "imagen fiel" sustentado por Inglaterra y Estados Unidos, y también sostenido a través de las Normas Internacionales Contables de la Internacional Accounting Standards Committee, fijan valores más elevados de ganancias, perfectamente compatibles con los valores reales de los bienes y de los pasivos exhibidos. Este paradigma se desapega de la distribución de utilidades, ya que apunta a exhibir un patrimonio neto a valor real, lo que repercute en un necesario mayor valor de las acciones y participaciones sociales.

Este valor real más elevado protege a todos los socios que se retiren de la sociedad con reintegro del valor de su participación, a la vez que ampara a la sociedad de OPAs hostiles. Sin embargo, implica la asunción de un riesgo más elevado, ya que no existe demasiado apego al concepto de prudencia y valor histórico, por lo que el valor de cotización es mucho más volátil. Esta maniobra tampoco está exenta de la discrecionalidad de los administradores que, conforme experiencias recientes, utilizan criterios de la "contabilidad creativa" o "contabilidad no tradicional" para lograr exhibir valores cada vez más elevados de patrimonio y sostener o exagerar el valor de la acción.

Es decir, ambos métodos tienen ventajas y desventajas y ambos se prestan para ser instrumentos del fraude, por lo que no caben elucubraciones apriorísticas.

La cuestión no es menor, ya que existen numerosos tópicos por tratar, tales como la necesidad de contar con ratios y coeficientes, la necesidad de tratar más detalladamente sobre las reservas (como lo hace la legislación brasileña) y de garantizar una mejor y más transparente información para los accionistas e inversores.

4.3. En relación a la constitución de Reservas Ocultas:

Las reservas ocultas²⁹ son importes que se retienen de las ganancias, como casi toda reserva, sólo que se realizan a través de la utilización de diversos métodos de contabilidad (métodos de registración contable, métodos de valuación y métodos de toma de inventario) que pueden influir directamente en el monto final de la ganancia y cuya utilización no puede ser impugnada legalmente por responder a criterios de contabilización sobre los cuales el órgano de fiscalización ni el de gobierno tienen la menor injerencia, salvo que se acredite dolo. Fourcade las define como "aquellas que corresponden a plusvalías del activo que no han sido registradas contablemente o a subvaluaciones de bienes" y las divide entre voluntarias e involuntarias.

²⁹ FUSHIMI, Jorge Fernando: "Las Reservas Ocultas", Publicación del X Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa. Tomo II, pág. 165, Ed. Advocatus, Córdoba, 2007. Al respecto, una extensa ponencia sobre la cuestión.

Existen muchas clases de reservas ocultas que se generan, en la mayoría de los casos por la adopción del criterio de prudencia en materia contable, y en otros casos, directamente como una forma de perjudicar a los socios, pero, no puede emitirse un juicio a priori respecto de su validez legal o no (como lo hace por ejemplo Grispo ³⁰), puesto que se debe estar a las constancias y circunstancias de cada caso.

La cuestión no ha sido tratada en nuestra legislación societaria, por ello se impone buscar un criterio en la doctrina y en el derecho comparado. En la doctrina nacional, hay diversas posiciones como la de Grispo que se transcribiera más arriba y quien se inclina directamente por su consideración como ilegales, mientras que Dasso ³¹ pareciera inclinarse por la calificación de ilegalidad sólo en la medida que se afecte el derecho del socio o accionista a recibir el real valor de su participación social o en las hipótesis de fraude. Fourcade ³², por su parte, se inclina por su corrección a través de los revalúos técnicos con el correspondiente aumento del valor de los bienes subvaluados a su valor real, con el consiguiente correlato en el patrimonio neto, es decir, por su exteriorización. Fernández del Pozo, desde la doctrina internacional, se expide también de manera negativa, sosteniendo que las reservas o son expresas o no son reservas y, si se están ocultando de alguna manera recursos o ganancias, ello atenta en contra del principio de imagen fiel que deben reflejar los estados contables, por lo que, con fundamento en disposiciones legales españolas, las mismas deben ser tildadas de ilegales.

³⁰ GRISPO, Jorge D. “La Problemática de las Reservas en la Ley de Sociedades.” L.L. T.2004-F, Sec. Doctrina, Pág. 1281. El autor, directamente las califica de ilegales “por violar el derecho de los socios a la percepción de dividendos”.-|

³¹ DASSO, Ariel A. “Valuación de las acciones en el receso del accionista” Doctrina Societaria y Concursal Errepar, Tomo XII, agosto 2000: “Las reservas ocultas por vía de amortizaciones notoriamente excesivas respecto de la devaluación de los bienes en virtud del uso o por el transcurso del tiempo, la diferencia entre el valor contable y el real de distintos integrantes de activos inmuebles o bienes de uso, ya sea por su ubicación, creación de medios de comunicación, la consignación del valor de los bienes inmateriales por su costo, aun con indicación de sus amortizaciones acumuladas [art. 63, inc. 1 f)] y, en general, un fenómeno de composición de activos subvaluados llevan a un resultado nunca desmentido de valuaciones absolutamente separadas del valor real”

³² FOURCADE, Antonio D: “EL PATRIMONIO NETO EN LAS SOCIEDADES COMERCIALES”, Ed. Osmar D. Buyatti, Bs.As. 1998, pág. 108.-

El Código Suizo de las Obligaciones, en su artículo 669, incisos 3 y 4 se expide por la validez de estas reservas ocultas o latentes, cuando afirma: *“Se permiten reservas ocultas (o latentes) adicionales en la medida que su cuantía resulte justificada para asegurar, de una manera estable, el crecimiento del negocio o el reparto constante de dividendos, siempre que sea en interés de los accionistas”* .-

La tensión entre legalidad e ilegalidad de la utilización de las reservas legales, puede advertirse en el Informe del Grupo de Trabajo Intergubernamental de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en su 14º periodo de sesiones celebrado en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 1º al 5 de julio de 1996, donde claramente se fijó la posición de Alemania a favor de la constitución de reservas ocultas, confrontando abiertamente con el modelo de imagen fiel propuesto principalmente por la delegación británica y otros países. En este sentido, la posición alemana está mucho más inclinada al concepto de “imagen segura” contenida en su ley de sociedades anónimas de 1937, pese a los cambios introducidos en 1965.

Nuestra posición al respecto es que el concepto de legalidad o ilegalidad no puede ser tomado a priori, y, coincidimos con el concepto del Código Suizo de las Obligaciones, que implicaría la adopción del mismo criterio de Dasso: la ilegalidad debe determinarse cuando realmente se afecten derechos de los accionistas, de terceros o exista fraude.

La cuestión de fondo está en la confrontación existente entre dos modelos contables. Esto que pareciera ser una mera discusión profesional, en rigor oculta una contienda jurídica de enorme envergadura y trascendencia. Por una parte, el modelo de “imagen segura” sostenido principalmente a partir de la Ley de Sociedades Anónimas alemana de 1937 que establecía la aplicación a ultranza del criterio de prudencia y utilización del criterio de valuación de costo histórico, tiende a generar reservas ocultas. La finalidad perseguida por esta concepción es la de garantizar a los socios o accionistas y a los

acreedores que las utilidades que se distribuyan tengan su correlato en recursos efectivamente disponibles en la sociedad. Pero, a su vez, esto hace que el valor de cotización de las acciones o participaciones sea inferior al real, aunque dichos valores tienden a ser mucho más estables y perdurables en el tiempo, pero da a los administradores un margen de actuación discrecional preocupante, ya que las reservas ocultas (u ocultadas) pueden ocasionar graves problemas de agencia . Por otra parte, expone a la empresa a la posibilidad de una oferta pública de adquisición (OPA) hostil por parte de quien se muestre interesado en pagar ese valor contable inferior. A su vez, al socio que se retira no se le garantiza un real valor de su acción, sino que el mismo estará siempre devaluado.

En contrapartida, el modelo de "imagen fiel" sustentado por Inglaterra y Estados Unidos, y también sostenido a través de las Normas Internacionales Contables de la Internacional Accounting Standards Committee, fijan valores más elevados de ganancias, perfectamente compatibles con los valores reales de los bienes y de los pasivos exhibidos. Este paradigma se desapega de la distribución de utilidades, ya que apunta a exhibir un patrimonio neto a valor real, lo que repercute en un necesario mayor valor de las acciones y participaciones sociales. Este valor real más elevado protege a todos los socios que se retiren de la sociedad con reintegro del valor de su participación, a la vez que ampara a la sociedad de OPAs hostiles. Sin embargo, implica la asunción de un riesgo más elevado, ya que no existe demasiado apego al concepto de prudencia y valor histórico, por lo que el valor de cotización es mucho más volátil. Esta maniobra tampoco está exenta de la discrecionalidad de los administradores que, conforme experiencias recientes, utilizan criterios de la "contabilidad creativa" o "contabilidad no tradicional" para lograr exhibir valores cada vez más elevados de patrimonio y sostener o exagerar el valor de la acción.

Lo que desnudó la "crisis subprime" y el efecto arrastre producido en muchas sociedades cotizadas y entidades financieras, es que la exacerbación de la necesidad de mostrar el máximo valor posible de las

acciones, y la falta de adopción de criterios de prudencia, llevaron a que el sistema contable trate de demostrar altos valores de los activos, y altas utilidades que no se condicen con el valor real de la empresa, por lo que el efecto resultante es que, en algún momento la realidad se impondría y esos altos valores tenderían a volver a la realidad.

4.4. La cuestión de la retribución a los administradores societarios.

Como consecuencia directa de la idea subyacente de la teoría del Gobierno Corporativo de las Sociedades Mercantiles, se estableció un sistema de remuneración a los administradores societarios conocido como "stock option". Mediante esta metodología, que es especialmente dañosa en las sociedades que no poseen capital social y acciones sin valor nominal, el administrador recibe dentro del paquete de sus remuneraciones, acciones de la sociedad. Sin embargo no son entregadas en el momento de pago de los honorarios o retribuciones, sino que –en rigor- se le extiende una opción para que éste decida en qué momento ha de ejercer la opción de hacerse de las acciones o de venderlas en el mercado. En este sentido resulta de mucha claridad la explicación del Premio Nóbel en Economía Joseph Stiglitz ³³, quien fue el primero en criticar el sistema –al menos públicamente a través de una obra de divulgación científica- para comprender su funcionamiento.

El sistema procura incentivar al ejecutivo societario para que realice su mejor esfuerzo para elevar el valor de las acciones, no sólo en interés de los accionistas, sino también en interés propio.

³³ STIGLITZ, Joseph. LOS FELICES 90. La Semilla de la Destrucción. La Década más Próspera de la Historia como Causa de la Crisis Económica Actual. Editorial Taurus, Madrid. 2003.- Pág. 160. *“Cuando los ejecutivos (u otros empleados) reciben stock options, eso significa que una empresa se compromete para emitir nuevas acciones, diluyendo así el valor de las acciones ya existentes. Planteémos un caso en el que existe un millón de acciones de una empresa en el mercado y cada una de ellas vale 30 dólares; esto significaría que el valor de la empresa (o de su “capitalización en el mercado”) asciende a 30 millones de dólares. Si los ejecutivos de la empresa reciben, digamos, un millón de acciones adicionales gratis, entonces los viejos accionistas tendrán que compartir la riqueza de la empresa –y sus ganancias futuras- con estos accionistas “nuevos”, y el valor de cada acción caerá a 15 dólares. Así, pues, los accionistas efectivamente pagan 15 millones de dólares a sus ejecutivos... no directamente de su bolsillo, sino a través de la disminución en el valor de sus acciones”.*

Sin embargo, el sistema tiene muchos puntos criticables. En primer lugar, porque está en manos del administrador societario la elección del momento en que enajenará sus acciones, por lo que razonablemente puede pensarse que lo hará en el momento en que éstas exhiban su máximo valor, lo que puede tentar al administrador a tratar de exagerar el valor de la acción al sólo efecto de hacerse con la mayor cantidad de dinero. Adviértase que, al no fijar los límites temporales de la opción, el incentivo no opera como proyecto de largo plazo, sino que, promueve que el valor de la acción se maximice en el mínimo plazo posible, lo que genera un riesgo de fraude contable.

En segundo lugar, porque la emisión de acciones nuevas al mercado, disminuye el valor de las demás acciones, al aumentar el número de títulos circulantes frente a la igualdad del valor patrimonial de la sociedad. Esto resulta evidente, puesto que aumenta el número de acciones sin que haya una contraprestación o aporte a la sociedad, razón por la cual, el valor real de cada acción se diluye. Como bien advierte Stiglitz (nota 31), la merma en el valor de la acción implica un desplazamiento patrimonial de los accionistas al administrador beneficiario de la stock option. Aún cuando la variante fuera que el administrador debe pagar una cifra predeterminada a la sociedad en compensación por la acción entregada, la situación no cambiará demasiado si la opción de la oportunidad de venta está en manos del mismo administrador interesado.

En tercer lugar, porque el conocimiento privilegiado del administrador puede derivar en maniobras especulativas tendientes a salvaguardar el interés del administrador en desmedro del interés de los accionistas, tomando decisiones de vender –por ejemplo- cuando conoce que la sociedad se encuentra en una situación económica y financiera delicada o lindante la insolvencia. Stiglitz ³⁴ expresa que *“Negarse a consignar las stock options como gastos”³⁵ significaba que los accionistas no disponían de información exacta sobre hasta qué punto se había*

³⁴ STIGLITZ, Joseph. Ob. cit. Pág. 167.

³⁵ Si bien la traducción de la obra dice “gastos”, en opinión de quien suscribe, la expresión más adecuada es pérdida o quebranto y no gasto en sentido estricto.

diluido el valor de sus acciones; y también aumentó los incentivos para hacer cada vez más pagos por este opaco sistema. Y puesto que cada vez se recurría con más frecuencia a compensaciones que dependían del valor de las acciones a corto plazo, las stock options servían cada vez más frecuentemente como incentivo para que las empresas hincharan sus cifras. Y eso fue exactamente lo que hicieron, fijando unos precios cada vez más disparatados, sin correspondencia con la realidad, con la consecuencia de más y más inversiones dilapidadas”.

Si el sistema de información contable fuese transparente, debería registrar la pérdida de valor patrimonial practicado con el ejercicio de la stock option. Pero, evidentemente, ello llevaría a demostrar a los accionistas que –por no practicar una lectura consciente de los estados contables y no acudir a las asambleas o reuniones de accionistas- la remuneración de los administradores societarios está perjudicando el funcionamiento de la sociedad, lo que podría generar una reacción en contrario. Por otra parte, la merma en el valor de las acciones se reflejaría de inmediato en la cotización bursátil. Para ello, el administrador se ve “obligado” a exhibir resultados impactantes que no se condicen con el nivel de actividad empresaria que generalmente son de mediano o tal vez largo plazo. La única vía para hacerlo es recurrir al fraude contable o a la “contabilidad creativa”.

La exhibición de valores accionarios ficticiamente elevados ha creado una burbuja especulativa que, en cuanto comenzaron las dificultades, quedaron al desnudo y llevaron a que los valores de cotización de las empresas caiga –cuanto menos- al valor real que éstas tienen.

5.- NUESTRA CRÍTICA A LA TEORÍA DEL BUEN GOBIERNO CORPORATIVO.

En el X Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa desarrollado en octubre de 2007, publicamos una ponencia bajo el título “¿Sirven los

códigos de buen gobierno?”³⁶, según la cual se concluye que los movimientos de buen gobierno corporativo parten de la premisa de que los mercados en los que se desempeñan las sociedades mercantiles, en especial las cotizadas, son de competencia perfecta y transparente. Dado que existen desviaciones de la conducta racional y transparente que deberían observar las sociedades, desde diversos lugares (no sólo del estado) se redactan estos Códigos de Buen Gobierno como una forma de enumerar, catalogar y sugerir un conjunto de buenas prácticas necesarias para una mayor transparencia del mercado. Pero es la propia empresa (como oferente de bienes y servicios y demandante de capital) la que debe autorregularse, ya que, de no hacerlo, no será sancionada jurídicamente, sino económicamente a través del mercado.

Como dijimos, se está partiendo de una premisa falsa que consiste en creer que todos los agentes del mercado obran racional y lógicamente, movidos por impulsos económicos y que con sólo reparar algunas fallas del mercado, la “mano invisible” volverá todo a la situación de equilibrio. Nosotros estamos convencidos que toda la filosofía que subyace detrás de las teorías del buen gobierno corporativo, es una herramienta útil y tal vez necesaria para el desarrollo empresario y de los mercados, pero que no es suficiente. Creemos firmemente que las empresas por sí y por su esencia sólo buscan obtener la mayor cantidad de beneficios económicos; que la ética empresaria sólo rige en la medida de que el seguir determinado código de conductas redunde en mayores beneficios

³⁶ FUSHIMI, Jorge Fernando: “¿Sirven los Códigos de Buen Gobierno?” Publicación del X Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa. Tomo IV. Pág. 417. Ed. Advocatus, Córdoba, 2007. El autor critica la posibilidad de la existencia de un mercado de competencia perfecta como lo describe Adam Smith y para su análisis parte de las opiniones de Paul A. Samuelson ³⁶ (premio Nóbel de Economía 1970) sostiene que: “Adam Smith descubrió una notable propiedad de las economías de mercado competitivas: en condiciones de competencia perfecta sin fallos del mercado, los mercados extraen de los recursos existentes el mayor número posible de bienes y servicios útiles. Pero en los casos en los que los monopolios, la contaminación u otros fallos semejantes del mercado se generalizan, pueden quedar destruidas las notables propiedades de eficiencia de la mano invisible” y que frente a esto, debe intervenir la “mano visible” del estado para corregir estas deficiencias del mercado y de Embid Irujo quien señala “Una visión medianamente cuidadosa de la historia nos permite apreciar, sin embargo, la falsedad de la premisa que se acaba de exponer. Como reconocen los economistas más entusiastas del sistema de economía de mercado, todos los mercados que existen [...] son mercados regulados. Y es que la idea de un mercado carente de regulación es tan absurda como la existencia de un deporte sin reglas”.-

económicos o menores costos. La racionalidad económica empresarial consiste en maximizar las ganancias y minimizar los costos y los gastos. Y la ética del empresario es la ética del mercenario: donde esté el dinero estarán los intereses empresarios: sólo los ingenuos creen en el empresario desinteresado y altruista: lo será siempre que ello reporte utilidades (medibles en dinero o no). De allí que existan fraudes, abusos de derecho, contaminación ambiental, prácticas monopólicas u oligopólicas, concentración de empresas, evasión tributaria y previsional, empleo no registrado, "contabilidad no tradicional", trabajo esclavo, remuneraciones insignificantes, externalidades y otros actos perjudiciales para la sociedad, la economía, las personas y el medio ambiente. Éstas no son manifestaciones patológicas de personalidades psicológicamente desviadas o psicopáticas, ni son perversos sujetos poseídos por espíritus maléficos. Son lo que son y hacen lo que saben hacer: maximizar utilidades y la actuación encaminada a tal fin, es perfectamente racional. Además estas sociedades adquieren cuotas crecientes de poder (principalmente económico y político), frente a los inversores y consumidores generalmente atomizados que no tienen grandes defensas ni posibilidades de destinar recursos que contrarresten esas prácticas desleales o, lisa y llanamente, ilegales.

Para ello debería intervenir activamente el estado, con políticas y normas claras que permitan el libre juego de la oferta y la demanda, pero que también sancionen severamente a quienes valiéndose de la posición privilegiada que ocupan en las sociedades comerciales cometan delitos o actos lesivos para los intereses de los socios, los inversores, los acreedores, el estado o la comunidad en general.

Creemos que los códigos de buen gobierno son útiles, son necesarios, pero ellos –por sí solos- no son suficientes para garantizar mercados transparentes ni para estimular el desarrollo de los mercados de valores ni la captación de fondos a través de la oferta pública".

En definitiva, se trata, pues, de pensar que la teoría del gobierno corporativa es una condición necesaria para un mayor desarrollo de los mercados bursátiles, pero no suficiente, ya que asumimos como nuestras

las conclusiones del autor referenciado, en el sentido que también debe ser el estado quien intervenga corrigiendo y reprimiendo las desviaciones de las conductas de los administradores.-

La actual crisis económica y financiera da razón a nuestro vaticinio de 2007 y se demuestra que es imposible confiar el funcionamiento de la economía global sólo a las empresas y sus administradores. Tampoco es posible pensar que garantizando mecanismos que estimulen la participación en las asambleas de accionistas, o garantizando la transparencia o la fiabilidad del sistema de información contable, será suficiente para asegurar el crecimiento económico armónico y sin distorsiones. Como también dijimos, la sanción de duras leyes penales consideradas como una evolución de los códigos de buen gobierno como la Ley Sarbanes Oxley, es suficiente ya que no sirven para prevenir las crisis, sino sólo para reprimir a quienes fueron sus actores y protagonistas. La idea central de la prevención de la crisis debería reposar sobre principios de autorregulación, transparencia y participación de los accionistas, pero también en los activos controles que ejerza el estado, bien sea a través de los organismos reguladores de la actividad bursátil, de los organismos fiscales, y a través de una permanente supervisión por parte de autoridades de contralor específicamente fijadas por cada cuerpo orgánico.

En la medida que no se comprenda que el estado no puede ejercer un rol pasivo y de mero espectador, las burbujas financieras continuarán generándose y sucediéndose las crisis económicas, cada vez con mayores efectos transfronterizos acorde al fenómeno de la globalización. La reiteración de las crisis será cada intervalos más breves y los efectos cada vez más devastadores.

Como creemos que nunca un trabajo académico debiera terminar con un vaticinio agorero es que también manifestamos nuestro optimismo para pensar que de la crisis pueden surgir importantes aprendizajes (como el que estamos haciendo en este Congreso), para evitar su reiteración. Quizá sea hora de que las voces que se oigan en quienes toman decisiones respecto del funcionamiento de los mercados de

capitales dejen de ser la de gurús iluminados de la economía y sean las de los académicos que estudian estos fenómenos de manera científica y desinteresada.

Bibliografía:

ARAYA, Miguel C. , en el artículo "Las transformaciones en el derecho societario" (publicado en la página oficial de internet –sitio web- de la Academia Nacional de Derecho de Córdoba , (<http://www.acaderc.org.ar/doctrina/articulos/artlastransformaciones>).-

DASSO, Ariel A. "Valuación de las acciones en el receso del accionista" Doctrina Societaria y Concursal Errepar, Tomo XII, agosto 2000.-

EMBID IRUJO, José Miguel: "Hacia la Configuración Jurídica del Mercado (Apuntes sobre las relaciones entre mercado y derecho)" en ENSAYOS DE DERECHO EMPRESARIO; RICHARD, Efraín Hugo (Director), Ed. Advocatus, Córdoba 2006, pág. 15.-

FOURCADE, Antonio D: "EL PATRIMONIO NETO EN LAS SOCIEDADES COMERCIALES", Ed. Osmar D. Buyatti, Bs.As. 1998.-

FUSHIMI, Jorge Fernando: "¿Sirven los Códigos de Buen Gobierno?" Publicación del X Congreso Argentino APREDA, Rodolfo: "CORPORATE GOVERNANCE". Ed. La Ley, Buenos Aires, 2007.

de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa. Tomo IV. Pág. 417. Ed. Advocatus, Córdoba, 2007.

FUSHIMI, Jorge Fernando: "Las Reservas Ocultas", Publicación del X Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa. Tomo II, pág. 165, Ed. Advocatus, Córdoba, 2007.

FUSHIMI, Jorge Fernando; RODRIGUEZ PARDINA, José María: "Estrategias para lograr la participación de los accionistas en la asamblea (¿Se puede vencer la "apatía racional"?)" En el Libro de Ponencias del X Congreso Argentino de Derecho Societario y VI Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa. Tomo IV, pág. 431.-

GAGLIARDO, Mariano: "Gobierno corporativo y códigos de buena conducta: reflexiones y perspectivas". Revista de Derecho Privado y Comunitario – Sociedades. 2003-2, Editorial Rubinzal Culzoni, Bs. As. 2003. Pág. 196.-

GRISPO, Jorge D. "La Problemática de las Reservas en la Ley de Sociedades." L.L. T.2004-F, Sec. Doctrina, Pág. 1281. El autor, directamente las califica de ilegales "por violar el derecho de los socios a la percepción de dividendos".-|

MARTINEZ, Juan J.: "Entiendo la Reforma del Estado a Través del Problema de Agencia" Berkeley Program in Law & Economics. Latin American and Caribbean Law and Economics Association (ALACDE) Annual Papers(University of California, Berkeley) Year 2005 Paper 11. <http://repositories.cdlib.org/bple/alacde/11>.

PAZ ARES, Cándido: "El gobierno corporativo como estrategia de creación de valor", en Revista de Derecho Mercantil N° 251, Enero-Marzo de 2004, Madrid, 2004.

PAZ-ARES, Cándido: "RESPONSABILIDAD DE LOS ADMINISTRADORES Y GOBIERNO CORPORATIVO", ob. publicada por el Centro de Estudios del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid 2007.

RECALDE CASTELLS, Andrés: "La experiencia española en la instauración del reglas de "buen gobierno" en las sociedades anónimas: un balance decepcionante". En la obra colectiva "SOCIEDADES COMERCIALES. LOS ADMINISTRADORES Y LOS SOCIOS. GOBIERNO CORPORATIVO". Embid Irujo, José, M.; Vítolo, Daniel Roque, directores. Ed. Rubinzal Culzoni Editores. Bs. As. 2004.-

Resolución Técnica N° 10 "Normas contables profesionales" dictada por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.

REYES VILLAMIZAR, Francisco: "DERECHO SOCIETARIO EN ESTADOS UNIDOS- INTRODUCCIÓN COMPARADA". Tercera Edición. Editorial Legis, Bogotá, Colombia, 2006. Pág. 207.-

RICHARD, Efraín Hugo, en "DERECHOS PATRIMONIALES DE LOS ACCIONISTAS EN LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS", Editorial Lerner, Córdoba, 1970.-

SAMUELSON, Paul A.; NORDHAUS, William D.: ECONOMÍA, 14ª Edición, Ed. Mac. Graw Hill, Madrid, 1993.-

STIGLITZ, Joseph. LOS FELICES 90. La Semilla de la Destrucción. La Década más Próspera de la Historia como Causa de la Crisis Económica Actual. Editorial Taurus, Madrid. 2003.-

Cita de este artículo:

FUSHIMI, J. F. (2012). Crisis financiera global y corporate governance. *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1.* pp.13-53. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

LA IMPORTANCIA DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS PARA A LA GESTIÓN FISCAL: UN ANÁLISIS APLICADO A LA PROVINCIA DE LA RIOJA

**Jorge Riboldi, Efraín Molina,
Andrea Salomón, Leonardo López,
Irene Vicens y Francisco Luján.**

Universidad Nacional de La Rioja.
Centro de Investigaciones Sociales,
Políticas y Económicas (CISPE).
Instituto de Economía y Administración (IDEA).
La Rioja, Argentina.

Palabras Clave:

Gestión fiscal;
indicadores económicos;
desarrollo.

Key Words:

Fiscal management;
economic indicators;
development.

Resumen

Este trabajo toma como antecedente inmediato para su desarrollo, la presentación de la Dirección General de Presupuesto de la provincia de Neuquén, el cual mediante la aplicación de indicadores de gestión fiscal determina patrones que permiten efectuar comparaciones entre variables de características similares de otras jurisdicciones.

La existencia de un sistema de indicadores de gestión fiscal facilitará comprender los resultados de políticas en materia de las finanzas

públicas así como identificar aspectos prioritarios o más relevantes a la hora de definir las políticas de desarrollo regional y su incidencia respecto a los otros sectores de la economía provincial. La contribución

del trabajo es: i) Facilitar la articulación de los procesos de planeación, programación presupuestaria, ejecución y evaluación en el sector público provincial. ii) Identificar objetivos de mediano y largo plazo que permitan la priorización y continuidad de políticas sectoriales de desarrollo. iii) Mejorar la toma de decisiones en la asignación y distribución del presupuesto público orientándolo a resultados e impacto.

Abstract

This paper takes immediate background for its development, the presentation of the Directorate General of Budget of the province of Neuquén, which through the application of fiscal management indicators determines patterns that allow comparisons between variables with similar characteristics in other jurisdictions.

The existence of a system of fiscal management indicators will facilitate understanding the results of policies and public finances and identify priority areas most relevant to defining regional development policies and their impact compared to other sectors of the provincial economy. The contribution of this paper is: i) To facilitate articulation of the processes of planning, budget planning, execution and evaluation in the provincial public sector. ii) Identify objectives of medium and long term to allow the continued prioritization and sectoral development policies. iii) Improve decision-making in the allocation and distribution of results-oriented public budget and impact.

Introducción

El nuevo modelo de gestión pública (ILPES, 2003) está orientado a los resultados y se enfoca en los impactos de la acción pública, donde lo relevante es el cumplimiento de las metas, los indicadores de desempeño y los estándares, haciendo hincapié en las dimensiones de carácter más cualitativos de la gestión.

De acuerdo al artículo 8° de la Ley 25.917 de Responsabilidad Fiscal¹, los gobiernos provinciales, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Gobierno Nacional, tomarán las medidas necesarias para calcular parámetros e indicadores homogéneos de gestión pública que midan la eficiencia y eficacia en materia de recaudación; y eficiencia en materia de gasto público, a los efectos de permitir realizar comparaciones interjurisdiccionales.

El Foro Permanente de Direcciones de Presupuesto y Finanzas de la República Argentina², definió para su XXI Reunión Plenaria como tema central el tratamiento de los Indicadores para medir la gestión pública del gobierno nacional y provincial. La utilización de indicadores, persigue el objetivo de inducir mejoras en el proceso de formulación de políticas, en el seguimiento de la ejecución presupuestaria y en su evaluación. En este sentido, reviste importancia el estado actual de los sistemas de información de las diferentes jurisdicciones, en tanto los mismos permiten o impiden la obtención de indicadores. A fin de conocer el

1 El 18 de noviembre se promulgó la ley 26.530 que establece excepciones al Régimen Federal de Responsabilidad Fiscal para los ejercicios 2009 y 2010. El texto señala que *"durante los ejercicios 2009 y 2010 se excluirán de los artículos 10 y 19 de la Ley 25.917, aquellas erogaciones que se hayan destinado a promover la actividad económica, a sostener el nivel de empleo y dar cobertura a la emergencia sanitaria y a la asistencia social"*. En consecuencia, se deja *"sin efecto para los ejercicios 2009 y 2010, las limitaciones contenidas en el artículo 12 y en el primer párrafo del artículo 21 de la Ley 25.917, respecto al endeudamiento de todas las jurisdicciones participantes del Régimen de Responsabilidad Fiscal"*.

² El Régimen Federal de Responsabilidad Fiscal creado, establece que el Foro Permanente de Direcciones de Presupuesto y Finanzas de la República Argentina eleve propuestas metodológicas que permitan calcular parámetros e indicadores de gestión pública homogéneos.

estado de la información provincial se formuló una encuesta que denotó diferencias relevantes interjurisdiccionales en lo referido a producción de información presupuestaria

Los indicadores de desempeño (Vega, J. y Russo, E. 2001), son medidas que pueden ser utilizadas habitualmente para mostrar y controlar el comportamiento fiscal de un gobierno, hacer comparaciones interjurisdiccionales y agregaciones. Al mismo tiempo, su observación permite analizar la evolución y efectos de las decisiones de ordenamiento financiero y de distribución de fondos. La provincia de La Rioja, cuenta con escasos antecedentes desde el ámbito público, en cuanto al desarrollo de indicadores específicos que otorguen por ejemplo, la posibilidad de realizar ejercicios de simulación en la asignación equitativa de recursos entre diferentes áreas y/o programas gubernamentales. El monitoreo y seguimiento de las funciones fiscales de la provincia requiere la utilización de indicadores económicos que midan estos resultados.

Teniendo presente que el valor de un indicador puede estar acotado dentro de un rango de variación, y su dispersión puede generarse ya sea por el efecto de otras políticas fiscales implementadas o por la influencia de variables no controlables o exógenas.

El objetivo del presente trabajo es establecer parámetros de referencia para analizar evoluciones temporales de las políticas fiscales y presupuestarias en la provincia de La Rioja en el periodo 1998-2008, mediante indicadores de gestión fiscal. Nuestro trabajo así planteado, es un intento sistemático e integrado para conceptualizar, operacionalizar y medir, por medio de un conjunto de indicadores económicos, la diversidad de aspectos que conforman un concepto de gestión fiscal³.

³ El presente trabajo exhibe los resultados preliminares de un proyecto más amplio de investigación referido a esta temática y que se encuentra actualmente en ejecución.

El análisis metodológico utilizado, toma como antecedente el trabajo realizado en la Dirección General de Presupuesto de la provincia de Neuquén (Driussi, E. 2005). El mencionado estudio mediante la aplicación de ratios de gestión fiscal determina patrones que permiten efectuar comparaciones entre variables de características similares de otras jurisdicciones. A su vez de actuar como base de diagnóstico para estudiar la función pasada y actual de asignación del gasto público, redistribución y desarrollo económico que faciliten el diseño de políticas económicas. Las fuentes de información fiscal provienen de las ejecuciones presupuestarias o cuentas ahorro-inversión, de la Dirección de Estadística de la provincia de La Rioja y de la Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias del Ministerio de Economía la Nación (MECON).

Evolución agregada de las finanzas provinciales

La estructura productiva de la provincia experimentó importantes cambios generados por las inversiones en sectores promovidos por beneficios fiscales⁴. Así por ejemplo, la industria manufacturera se desarrolló en las últimas dos décadas a partir de estos incentivos que propiciaron la radicación de actividades productivas tales como: textil (hilados, tejidos, confecciones e indumentaria), cueros (calzado y curtiembres), artículos de papel y cartón, plásticos, maquinaria y

4 La industria manufacturera adquirió relevancia en la actividad económica provincial al amparo de la Ley Nacional de Promoción Económica N° 22.021 del año 1979, que otorgó beneficios al inversor y a la empresa promocionada. Básicamente, el beneficio al inversor es el diferimiento del pago del impuesto a las ganancias y al valor agregado, hasta el 75% de las sumas efectivamente invertidas. En tanto para la empresa está contemplada la exención del impuesto a las ganancias y al valor agregado por 15 años, entre otros beneficios. En 1988 se suspendió el régimen de promoción para nuevos proyectos y se estableció un tope a los beneficios de las empresas que los percibían. En 1989, la Ley Nacional N° 23.697 de Emergencia Económica suspendió todos los beneficios promocionales durante un lapso de un año aproximadamente, motivando una reducción a la mitad de los establecimientos promovidos. En 1996 por medio del Decreto N° 804 se consolidó la reformulación y sustitución de los proyectos promovidos, que en los hechos ya habían sido reformulados entre 1992 y 1996 a través de diversos decretos provinciales. Finalmente en 1998 mediante el Decreto 1553, especial para La Rioja, se permitió la reasignación de los cupos no utilizados en virtud de la sanción de la Ley de Emergencia Económica para ser aplicados a nuevos proyectos; posteriormente se acortó el período de los beneficios de 15 a 10 años. Como consecuencia de este Decreto, se produjo una nueva corriente de inversiones que se aplicó a la ampliación de la capacidad instalada de establecimientos de la mayoría de las ramas consideradas, posibilitando, en algunos casos, el acceso al mercado internacional.

equipos, medicamentos, artículos de tocador y perfumería y juguetes. En cuanto a la actividad agroindustrial se basa en el procesamiento de cultivos concentrados en la explotación de vid, olivo y jojoba⁵. La aplicación del régimen de diferimientos impositivos por la promoción industrial se concentró fundamentalmente en la actividad olivícola, razón que explica la gran expansión registrada durante la última década, tanto en lo correspondiente a la etapa primaria como manufacturera. La participación de la economía riojana en el agregado nacional sigue siendo muy pequeña. El peso de la provincia es de apenas del 0,5% y es, junto con Tierra del Fuego y Formosa, la región que menor incidencia tiene en la economía nacional.

Si bien la tasa de crecimiento del Producto Bruto Geográfico (PBG) a valores constantes muestra un comportamiento positivo a lo largo de todo el periodo considerado (excepto el que se corresponde con la crisis de Argentina del año 2002); al considerar la participación porcentual de las diferentes actividades económicas, se destaca la pérdida de 4 p.p. de la Industria Manufacturera y por contrapartida el crecimiento de 2,20 p.p de la Administración Pública, Defensa y Seguridad Social.

En el año 1998 los sectores productores de bienes representaban el 23,34% del PBG, mientras que los productores de servicios concentraban el 76,66%. En el 2008 la relación no varió sustancialmente y a dichos sectores les correspondieron valores del 23,45% y 76,55% respectivamente.

⁵La producción vitivinícola y, en menor medida, la de aceitunas, caracterizaban la actividad agroindustrial de la provincia antes de la sanción de la Ley Nacional de Promoción Económica N° 22.021/79. La aplicación de esta norma dio lugar a una significativa expansión del área sembrada de olivo y el inicio de la producción del cultivo de jojoba. Se estima en el orden de las 32.000/33.000 has. la superficie sembrada total, conformada en su mayor parte por olivos y vid. Luego se ubican los cultivos de jojoba y nogal, y marginalmente, frutales y hortalizas.

Tabla 1. Producto Bruto Geográfico (miles de pesos) y Tasa de Variación

Año	PBG		ΔPBG	
	V. Constantes Corrientes	V.	V. Constantes Corrientes	V.
1998	1.481.321	1.477.226	7,53%	3,66%
1999	1.493.266	1.453.977	0,81%	-1,57%
2000	1.535.297	1.534.511	2,81%	5,54%
2001	1.560.945	1.455.414	1,67%	-5,15%
2002	1.520.935	1.745.961	-2,56%	19,96%
2003	1.603.018	1.928.172	5,40%	10,44%
2004	1.741.526	2.204.985	8,64%	14,36%
2005	2.012.205	2.684.123	15,54%	21,73%
2006	2.174.318	3.211.792	8,06%	19,66%
2007	2.207.049	3.670.691	1,51%	14,29%
2008	2.321.206	4.320.985	5,17%	17,72%

Fuente: CFI - Dirección de Estadística La Rioja.

Tabla 2. Evolución de la participación de actividades económicas en el PBG (valores constantes)

Actividad Económica	1998	2003	2008
Actividades primarias y extractivas *	2,95%	2,17%	5,06%
	17,04	12,82	13,06
	%	%	%
Industria Manufacturera			
Electricidad, Gas y Agua	1,34%	1,64%	1,67%
Construcción	2,02%	2,24%	3,68%
Comercio al por mayor y menor y reparación	8,72%	7,25%	8,09%
Hoteles, Bares y Restaurantes	0,90%	1,44%	1,79%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,33%	2,87%	2,83%
Intermediación Financiera y otros servicios financieros	1,55%	1,89%	2,26%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	31,38	35,48	30,30
	%	%	%
Administración Pública, Defensa y Seguridad Social	13,80	12,38	16,00
	%	%	%
	10,91	13,21	10,00
	%	%	%
Enseñanza			
Otros Servicios	6,06%	6,61%	5,25%

*Incluye Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, Pesca y Recolección de productos marinos y explotación de Minas y Canteras.

Fuente: Elaboración propia según datos CFI - Dirección de Estadística La Rioja.

Evolución y composición de los ingresos públicos

Las normas legales referidas al sistema impositivo de la provincia de La Rioja se encuentran en el Código Tributario N° 6.402 complementado por la Ley Impositiva anual N° 8.693. El organismo facultado para la aplicación, fiscalización y percepción de tributos provinciales es la Dirección General de Ingresos Provinciales (DGIP). La parte especial del Código Tributario (CT) se refiere específicamente a los distintos tributos que conforman el sistema.

Impuesto Inmobiliario

Comenzamos con el Impuesto Inmobiliario (Art 94° del CT). Este tributo tiene como hecho imponible los inmuebles situados en la provincia de La Rioja, mientras que la base imponible está constituida por la valuación fiscal de los inmuebles determinada de conformidad por las normas de la Ley Orgánica de Catastro, ajustada por los coeficientes que se fijan en la Ley Impositiva Anual. Los inmuebles se clasifican en zona urbana edificada, zona urbana baldía y zona rural. Además contiene exenciones que definimos de puro derecho como los inmuebles pertenecientes al Estado Nacional, Provincial y Municipal, templos religiosos, como así también aquellas que no obran de pleno derecho y se extienden a solicitud de parte. Se trata de un impuesto patrimonial, anual, directo, personal por parcela, pero con posibilidades de traslación en el caso de inmuebles para alquiler. La atribución del impuesto por

parcela y no acumulado en sus titulares debilita el concepto personal y redistributivo del impuesto. Su liquidación es administrativa, o sea, realizada por la propia administración tributaria, con información proveniente de la Dirección de Catastro. Los inmuebles con valuación fiscal comprenden dos zonas, la urbana edificada y la urbana baldía. Ambas contenidas en dos tablas con estructura distinta.

La zona urbana edificada, está definida por una tabla progresiva expresada en una escala por tramos de valuación fiscal y alícuotas que van desde el 0,20% hasta el 0,70 % con el adicional de importes fijos. La escala contiene seis tramos de valuaciones que oscilan entre los \$ 5.000.- hasta los \$ 100.000. La zona urbana baldía también tiene una tabla con la escala por tramos de valuación fiscal a los que se aplica una alícuota fija del 1,50% y un importe fijo por cada tramo de valuación fiscal.

Ambas tablas, particularmente la primera presentan aspectos objetables en su estructura, ya que el resultado de la aplicación del gravamen dista mucho de lograr una progresividad adecuada. La ley N° 8.693 dispone un descuento del 20% por pago total contado al momento del vencimiento ó del 10% en dos pagos semestrales. También prevé un descuento adicional del 10% (Art. 100° Ley 8.693) a los contribuyentes que se encuentren con sus obligaciones fiscales, por los años no prescriptos, canceladas al 31 de Diciembre de cada año. Dicho beneficio se aplicará sobre la totalidad del tributo anual correspondiente a los ejercicios fiscales 2010 y 2011. A los fines de determinar la tasa efectiva del impuesto para dos tramos de la escala, haremos un ejemplo con un inmueble valuado en \$ 50.000 y otro en \$ 80.000.

Inmueble Tipo 1

Valor fiscal (B):	\$ 50.000		
Impuesto determinado:	$50.000 * 0,006 + 117 =$	\$ 417	
<i>Disminuciones por descuentos</i>			
<i>Tipo de Pago</i>	<i>Determinación del impuesto</i>	<i>Total a pagar</i>	<i>Tasa efectiva</i>
Único contado	$Ti - Ti (0,20 + 0,10) = 417 - (417 * 0,30)$	291,90	0,58%
Semestral	$Ti - Ti (0,10 + 0,10) = 417 - (417 * 0,20)$	333,60	0,67%
En cuotas: sin deudas	$Ti - Ti (0,10) = 417 - (417 * 0,10)$	375,30	0,75%
En cuotas: con deudas	$Ti - Ti (0) = 417 - 0$	417,00	0,83%

Inmueble Tipo 2

Valor fiscal (B):	\$ 80.000		
Impuesto determinado:	$80.000 * 0,007 + 175 =$	\$ 735	
<i>Disminuciones por descuentos</i>			
<i>Tipo de Pago</i>	<i>Determinación del impuesto</i>	<i>Total a pagar</i>	<i>Tasa efectiva</i>
Único contado	$Ti - Ti (0,20 + 0,10) = 735 - (735 * 0,30)$	514,50	0,64%
Semestral	$Ti - Ti (0,10 + 0,10) = 735 - (735 * 0,20)$	588,00	0,74%
En cuotas: sin deudas	$Ti - Ti (0,1) = 735 - (735 * 0,10)$	661,50	0,83%
En cuotas: con deudas	$Ti - Ti (0) = 735 - 0$	735,00	0,92%

Del análisis proveniente de la aplicación de la ley impositiva en el impuesto inmobiliario, advertimos dos situaciones: una baja alícuota efectiva y una tenue progresividad. Todo ello sumado a una valuación fiscal no acorde a la realidad, que da por resultado un impuesto de baja calidad recaudatoria.

Tabla3. Evolución de la participación del Impuesto Inmobiliario en la recaudación total (%)

	1999	2004	2008	
% Recaudación total		6%	8%	3%

Fuente: Elab. propia según datos Dirección de Estadística La Rioja.

A partir de la Tabla 3, se observa, no solamente una baja participación en la recaudación total de la provincia, sino una tendencia a la baja del mencionado tributo, también debido a la alta morosidad

Impuesto a los automotores

El hecho imponible está definido por los vehículos radicados en la provincia de La Rioja, se trata de un impuesto anual que se determina según las normas emanadas del Código Tributario y de la Ley Impositiva. La radicación de vehículos está directamente relacionada con el domicilio de las personas propietarias de los mismos. La base imponible está constituida por los valores que establece anualmente la Asociación de Concesionarias de Automotores de la República Argentina (ACARA) en diciembre de cada año y sobre esos valores se aplican las alícuotas que fija la ley impositiva. Están exentos los vehículos del Estado Nacional, Provincial y Municipal, de las congregaciones religiosas y aquellos cuyo año de fabricación sea anterior a 1995. Con respecto al pago, se expresó que se trata de un impuesto anual, pudiendo ser proporcional en el caso de un vehículo nuevo en función de la fecha de factura.

Las alícuotas están establecidas por categoría:

Categoría A: automotores en general:	2,50%
Categoría B: utilitarios con capacidad de carga:	1,50%
Categoría C: vehículos para transporte de pasajeros:	1,00%

Las alícuotas son aplicadas sobre los valores definidos por ACARA, con modalidades de descuento del 20% por pago único de contado. También prevé –similar al impuesto inmobiliario– de un descuento adicional del 10% (Art. 100º Ley 8.693) a los contribuyentes que se encuentren con sus obligaciones fiscales, por los años no prescriptos, canceladas al 31 de Diciembre de cada año. Dicho beneficio se aplicará sobre la totalidad del tributo anual correspondiente a los ejercicios fiscales 2010 y 2011.

La Ley Impositiva Nº 8.693 en su artículo 109º establece un descuento del 20% para el adquirente que efectúa la inscripción registral en el año que la misma se materialice, siempre que se acredite ante la DGIP dentro de los 90 días de efectuada. Tal como se analizaba para el caso del impuesto inmobiliario, las modalidades de pago con importantes descuentos inciden en la tasa efectiva del gravamen, reduciéndola de manera significativa. Este tributo, de naturaleza patrimonial, se puede considerar directo, excepto cuando es aplicado a actividades económicas donde el impuesto constituye un costo del servicio o producto. Su liquidación es administrativa, o sea realizada por el ente recaudador.

De la totalidad de su recaudación, se destina el 50% para ser coparticipado a los municipios de la provincia.

Tabla 4. Evolución de la participación del Impuesto Automotor en la recaudación total (%)

	1999	2004	2008	
% Recaudación total		12%	13%	10%

Fuente: Elaboración propia según datos Dirección de Estadística La Rioja.

A partir de los valores de la Tabla 4, se infiere que a pesar de la tendencia decreciente en la recaudación del impuesto, este tributo es, después de ingresos brutos el de mayor recaudación, debido a su base imponible actualizada, sumada a los cambios frecuentes de vehículo.

Impuesto de Sellos

Por definición el hecho imponible de este tributo está constituido por los actos, contratos y operaciones de carácter oneroso instrumentados en forma pública o privada en el territorio de la provincia de La Rioja. También estarán gravados los actos, contratos operaciones instrumentadas fuera de la provincia cuando de su texto o como consecuencia de los mismos deban producir efectos en ésta jurisdicción. Por otra parte, este impuesto debe satisfacerse por el sólo hecho de su instrumentación o existencia material, con abstracción de la validez o eficacia jurídica de los mismos.

Por Ley Nº 6.183 y a partir del 1/01/1997 se derogó parcialmente el impuesto de sellos contenido en el título III, libro segundo del Código Tributario (Ley Nº 4.040), con excepción de la formalización de escrituras de compra venta de inmuebles o cualquier contrato por el que se transfiere el dominio de inmuebles. También se encuentran gravados:

- Aportes de capital a sociedades.
- Transferencias de establecimientos comerciales o industriales.
- Disolución de sociedades y adjudicación a socios.

Se aprecia la escasa cantidad de situaciones imponibles después de la derogación mencionada. Esto obedece al hecho de la adhesión de la provincia al Pacto Fiscal Federal para la Producción, el Empleo y el Trabajo, que proponía la derogación de tributos distorsivos (entre los cuales se contaba con el impuesto de Sellos). Son contribuyentes quienes realicen actos u operaciones sometidas al impuesto. Cuando en el mismo intervengan dos o más personas, todos se considerarán contribuyentes. Las exenciones son similares a las ya vistas, las subjetivas de puro derecho. La base imponible, por la transmisión del

dominio de inmuebles a título oneroso, el impuesto se liquidará sobre el monto total del valor fiscal o del precio convenido por las partes, si éste fuere mayor que aquél.

La alícuota es del 1,80% sobre el valor de venta en escrituras públicas o boleto de compra venta, con un mínimo de \$ 100. Este tributo ha sido cuestionado por calificada doctrina, ya que no grava una capacidad contributiva específica, ni tampoco un beneficio que reciba quien instrumenta sus operaciones comerciales con determinados comprobantes; sumado a ello la posibilidad de la imposición múltiple. Al encarecer indebidamente el circuito comercial, se procuró su derogación en todas las jurisdicciones del país, quedando, como el caso de la provincia de La Rioja, con pocos hechos gravados.

Tabla 5. Evolución de la participación del Impuesto a los Sellos en la recaudación total (%)

	1999	2004	2008	
% Recaudación total		5%	3%	2%

Fuente: Elaboración propia según datos Dirección de Estadística La Rioja.

A partir de la Tabla 5, se aprecia la tendencia a la baja en la recaudación del tributo, no derivadas de la disminución de hechos imposables, sino del bajo valor fiscal de los inmuebles y la escasa fiscalización por parte del organismo de Administración Tributaria.

Impuesto a los Ingresos Brutos

En el impuesto a los ingresos brutos (IIB), el hecho imponible queda definido por el ejercicio habitual y a título oneroso en el territorio de la provincia de La Rioja, del comercio, profesión, oficio, negocio, etc. por lo que se pagará anualmente con arreglo a las disposiciones del Código Tributario y la ley impositiva vigente. Son contribuyentes las personas

físicas, sociedades con o sin personería jurídica. Cuando un contribuyente ejerza actividades en dos o más jurisdicciones, serán aplicables las normas del Convenio Multilateral (este convenio permite distribuir bases imponibles entre las jurisdicciones en las que el contribuyente ejerce actividad).

Base imponible: Los ingresos brutos devengados durante el período fiscal por el ejercicio de la actividad gravada. Exenciones:

- a) Las actividades ejercidas por el Estado Nacional, Provincial y Municipal, excepto las entidades comprendidas en la Ley Nº 22.016.
- b) La producción primaria.
- c) La producción de bienes (Industria Manufacturera), excepto por la venta a consumidores finales.
- d) Prestación de servicios de electricidad, gas y agua, excepto las que se efectúen en domicilio destinados a vivienda o recreo.
- e) Construcción de inmuebles, por obras realizadas en la jurisdicción de la provincia de La Rioja, únicamente por las construcciones dedicadas a viviendas.

Se destacan algunas exenciones, particularmente aquellas surgidas del Pacto Fiscal para la Producción y el Empleo. Ya que, un impuesto como el considerado, era cuestionado por sus efectos nocivos en la economía, tales como: piramidación, acumulación, proimportador, antiexportador, distorsión de precios relativos, promoción a la integración vertical, etc. Situaciones estas que afectaban la competitividad de la economía.

Por lo expuesto, encuentran justificación la exención a la producción primaria, a la producción de manufacturas (excepto la venta a consumidores finales), a la prestación de servicios de electricidad, gas y agua a actividades industriales como asimismo a la industria de la construcción, cuando la misma se refería a viviendas.

El período fiscal, es el año calendario, con once anticipos y un ajuste final con ingresos calculados sobre base cierta. Se trata de un tributo indirecto, que grava transacciones y consumo final. En La Rioja, como consecuencia de las exenciones, grava las operaciones con consumidores finales. La liquidación la realiza el contribuyente (autodeclarativa) y normalmente es de un buen rendimiento fiscal.

La alícuota general es del 2,50%, con una modalidad de 21% de descuento por pago al vencimiento de la obligación mensual sin tener deudas (Art. 98º Ley 8.693). La modalidad de otorgar descuentos por pago en término hace que la tasa efectiva del impuesto sea menor a la nominal, afectando la recaudación.

Ejemplo:

Venta mes de Junio/2011	\$
	100.000
Impuesto 2.5%	\$
	2.500
Impuesto c/ descuento (21%)	\$
	1.975
Tasa efectiva	1,98 %

El IIB es coparticipado por la provincia a los municipios en un 20% del total recaudado. Es interesante destacar que en la provincia de La Rioja no existe Ley de Coparticipación tributaria a municipios.

Tabla 6. Evolución de la participación del IIB en la recaudación total (%)

	1999	2004	2008
	77%	76%	85%

Fuente: Elaboración propia según datos Dirección de Estadística La Rioja.

En el tiempo, la participación del impuesto a los ingresos brutos en el total recaudado es creciente, llegando al 85% y siendo el tributo más importante del sistema tributario riojano, debido a su fácil determinación y fiscalización y reducido número de contribuyentes.

Evolución y composición del Gasto Público

De acuerdo al criterio económico, el gasto total se encuentra dividido en gastos corrientes y gastos de capital. Los primeros incluyen las erogaciones que se originan por el curso natural del funcionamiento del Estado, estas son: remuneraciones al personal, compra de bienes y servicios, transferencias corrientes⁶ e intereses de la deuda pública. La suma de los conceptos anteriores, excluyendo los intereses, conforman el gasto corriente primario. Las erogaciones de capital, por su parte, están constituidas por gastos realizados en inversiones físicas, inversiones financieras y transferencias de capital (se diferencian con las transferencias corrientes en que la entidad receptora debe aplicarlas a la adquisición de bienes de capital).

Tabla 7. Evolución del gasto público y sus componentes (en miles de pesos constantes)⁷

Conceptos	1998	2003	2008
Gastos totales	586.967,59	363.793,65	760.141,69
Gastos corrientes	513.888,85	336.064,28	627.525,44
Gastos de consumo	347.688,33	214.661,14	391.598,87
- Personal	287.999,33	176.520,03	329.982,59
- Bienes de consumo	10.009,45	10.555,43	18.285,42
- Servicios	49.679,54	27.585,68	43.330,86
Rentas de la propiedad	3.366,90	9.993,86	6.620,31
Transferencias corrientes	162.833,63	111.409,28	229.306,26
- Al Sector privado	21.092,77	28.999,24	81.518,48
- Al Sector público	141.740,86	82.387,29	146.135,13
- Al Sector externo	0,00	22,76	1.652,65
Gastos de capital	73.078,74	27.729,37	132.616,25
Inversión real directa	52.218,70	19.695,32	96.485,36
Transferencias de capital	15.904,60	4.777,55	28.375,50
Inversión financiera	4.955,45	3.256,50	7.755,39

Fuente: Elaboración propia según datos de Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias (MECON).

⁶ Son erogaciones que realiza el Estado sin que exista una contraprestación por parte de los beneficiarios, que pueden pertenecer al sector privado (como las instituciones de educación privada), o bien al sector público (municipios y empresas públicas). Dentro de esta categoría se agrupan los gastos que responden a conceptos como subsidios, donaciones, coparticipación municipal, etc.

⁷ Para expresar los datos en moneda constante en todas las series del trabajo se utilizó un Índice de Precios Combinados (50% costo de vida y 50% IPIM) base 2001=1.

El total de las erogaciones provinciales fue de 760 millones de pesos constantes en el año 2008, lo que representa un crecimiento de casi el 30% respecto al año 1998, según se observa en la Tabla 7. Los gastos corrientes representaron, en promedio, alrededor de un 85% del total de las erogaciones durante toda la década, analizada alcanzando un máximo en el año 2002 con el 94,5%. Los gastos de capital, si bien insumen una proporción menor del gasto, presentan como característica un comportamiento más dinámico que influye en ella: en el comienzo de la serie justificaban el 12,45% de las erogaciones públicas, pero producto de la crisis económica del año 2002 este guarismo pasó a ser del 5,50%.

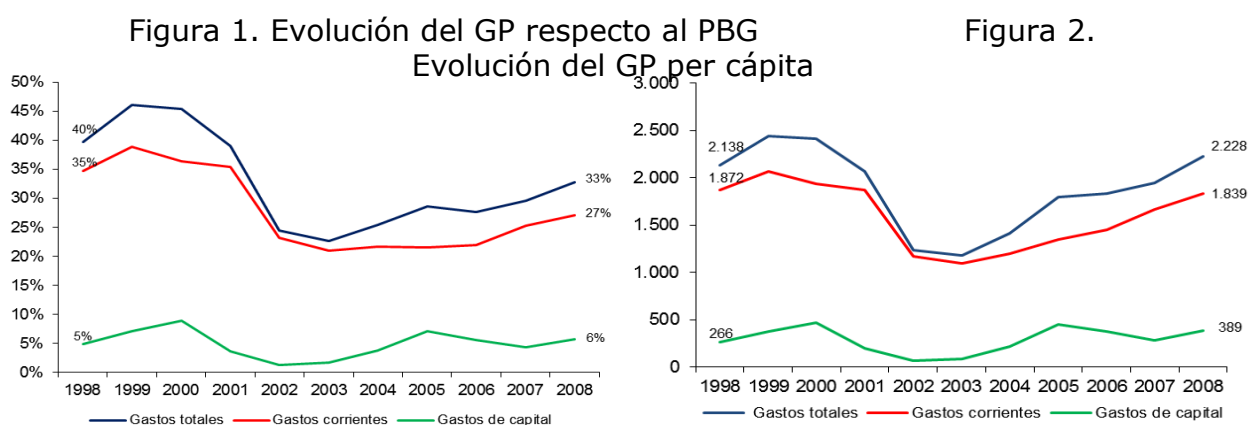
En los años posteriores de reactivación económica, los gastos de capital crecieron de manera significativa: un 142% y 115% en los años 2004 y 2005 respectivamente, para alcanzar una participación del 25% en este último año y terminar la serie en un valor cercano al 17,45%. Ello demuestra que la inversión (especialmente la inversión real o física) es la principal variable de ajuste en épocas recesivas, así como también la de mayor expansión en las épocas de auge.

El principal gasto corriente de La Rioja es el gasto en personal, representando el 56% de todas las erogaciones corrientes en el comienzo de la serie. A partir del año 2002 experimentó una tendencia a la baja alcanzando un piso de 44,81% en el año 2006, aunque luego de ello, la tendencia se revirtió y cerró la serie con un 52,58%.

El segundo gasto corriente, son las transferencias al sector público, las cuales han logrado mantener una participación estable durante toda la década, con un promedio del 24,28% y con escasa tendencia a apartarse

de ese valor. En los gastos de capital, el rubro más importante es la inversión real directa en construcciones edilicias, de caminos, planes de vivienda, adquisición de maquinarias y equipos) que presentó una tendencia ascendente hasta el año 2001, y a decrecer en forma posterior, llegando en el año 2005 al valor más bajo de la serie: un 53,82% de todas las erogaciones de capital. Finalmente, se observa una propensión ascendente que le permitió alcanzar el 97,89% en el año 2006. Hacia el final del periodo estudiado, consiguió un valor de 72,76%. El segundo rubro del gasto de capital son las transferencias de capital, mientras que las inversiones financieras tuvieron una escasa relevancia.

La participación del sector público en la economía muestra una tendencia a la reducción a medida que se avanza en la serie, según se puede apreciar en la Figura 1. Recién a partir del año 2003 se produce un punto de inflexión hacia una tendencia levemente creciente, que sin embargo, no logra superar el techo logrado en el año 1999 del 46%. Es importante destacar el cambio que se produce en el análisis cuando se incorporan magnitudes relativas, mientras el crecimiento en magnitudes absolutas del Gasto Público (GP), fue del 30%, la participación del gasto en la economía disminuyó 6,88 p.p. respecto al 40% del año 1998.



Fuente: Elaboración propia según datos de Dirección Nacional de Coordinación Fiscal

con las Provincias (MECON) y Dirección de Estadística de La Rioja.

Finalmente, a partir de la Figura 2, el gasto público per cápita sigue una evolución similar a la comentada anteriormente, aunque en el término de la serie se presenta un nivel levemente superior al exhibido en el año 1998. Su composición tampoco dista de ser significativamente distinta a la observada en el comienzo de la serie.

Deuda Pública y sostenibilidad fiscal

Los valores que se presentan en la Tabla 8, muestran la evolución temporal de la Deuda Pública (DP) provincial, los ingresos totales y el resultado primario (la diferencia neta entre ingresos y gastos totales, sin incluir los intereses a pagar por la deuda existente). Mediante la descripción y análisis de estas magnitudes más el PBG ya expuesto, es posible realizar una evaluación respecto a la sostenibilidad de la política fiscal, ante la posibilidad de desajustes o desequilibrios en los recursos y gastos provinciales en el transcurso del tiempo.

Se puede apreciar que hasta el año 2002 la deuda provincial aumenta progresivamente, mientras que los ingresos totales tienen un comportamiento inverso excepto en el año 1999, lo cual posee una clara relación con el escenario recesivo del país en ese periodo, además de considerar que del total de los ingresos provinciales el 95% corresponde a la coparticipación federal de impuestos y los regímenes especiales.

Se observa además, el incremento de la deuda con respecto al PBG, con aumentos interanuales sostenidos ascendiendo al 42,5% en el año 2002 en plena crisis macroeconómica de Argentina. A partir del año 2003 y para los años sucesivos, se produce una mejora en todas las variables, básicamente, por los distintos acuerdos fiscales que implementa la nación con respecto a las provincias, como por ejemplo "El Canje de Deuda Provincial", "Los Programas de Financiamiento Ordenado (PFO)" y el

“Programa de Unificación Monetaria”, marcando especial relevancia los últimos dos, concomitantemente el crecimiento económico que comienza a producirse, da lugar a un incremento en el envío de fondos coparticipables.

Tabla 8. Evolución del Stock de Deuda Pública - Ingresos Totales - Resultado Primario 1998-2008 (en miles de pesos constantes)

Año	Stock DP	Ingresos Totales	Gastos Totales	Intereses DP	Resultado primario	DP/PBG %
1998	300.6	612.00	586.9	3.367	28.404	20.30
1999	304.9	689.52	687.6	6.534	8.447	20.42
2000	419.9	601.96	695.7	14.597	-79.153	27.35
2001	503.1	548.77	609.7	28.358	-32.575	32.23
2002	646.6	390.88	372.2	9.453	28.118	42.51
2003	518.1	395.76	363.7	9.993	41.960	32.33
2004	456.3	481.85	443.6	9.957	48.192	26.21
2005	425.2	561.69	576.4	13.058	-1.733	21.13
2006	310.3	634.78	599.3	8.046	43.463	14.27
2007	275.3	713.93	651.6	7.648	69.902	12.47
2008	237.1	818.06	760.1	6.620	64.547	10.22

Fuente: Elaboración propia según datos de Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias (MECON) y Dirección de Estadística de La Rioja.

La sostenibilidad de la política fiscal

El poder ejercer un adecuado control en las variaciones de la deuda pública es de importancia fundamental para la estabilidad financiera y económica (largo plazo) de cualquier nivel de gobierno, ya sea nacional, provincial o municipal; en íntima relación a ello se encuentra el desempeño de la política fiscal, la correcta planificación y el cumplimiento estricto de sus lineamientos conducirán en lo posible, a lograr la solidez o fortaleza de la misma a mediano plazo y largo plazo.

Todo lo cual impactará de forma directa en la capacidad de pago de la deuda pública, o bien, en todo caso a identificar un problema de insostenibilidad fiscal. Esto conduce a la consideración de la solvencia y sostenibilidad de la política fiscal, en base a una restricción presupuestaria que el Estado debe respetar; *“la sostenibilidad puede definirse como una condición de estabilidad de la deuda pública en un mundo determinístico o de estacionariedad en un mundo estocástico: esto quiere decir, que el sector público será solvente si la relación deuda pública/PIB es estacionaria, buscando reflejar que lo que puede resultar problemático para el sector público no es la existencia del déficit, sino la persistencia del mismo a un nivel excesivo y en el transcurso del tiempo”* (Martner, R.1998).

La Solvencia de corto plazo

Este concepto establece el equilibrio de flujos de fuentes y usos de fondos, el total de usos debe igualar al total de las fuentes, un gasto solo se puede realizar solo si existe la fuente que lo financie, cabe aclarar, que en algún caso la fuente puede consistir en endeudamiento. La expresión resultante (Trapé, A., Botteón, C. y Molina, R. 2002), es la siguiente

identidad contable para un determinado periodo:

$$Gc + Te + i \cdot Dpr + i^* \cdot (tc \cdot DEx) + Gk \approx Tc + Tr + Tk + \Delta Dpr + tc \cdot \Delta DEx$$

Donde:

Gc: Gasto en personal, bienes y servicios corrientes realizado por el gobierno.

Te: Transferencias entregadas al sector privado o a otras jurisdicciones u organismos del sector público (de índole corriente).

i: tasa de interés interna.

Dpr: Stock de deuda pública con el sector privado nacional.

i*: tasa de interés internacional

DEx: Stock de deuda externa del gobierno.

Gk: Gasto de Capital (inversión pública).

Tc: Ingresos corrientes (impuestos, tasas, etc.).

Tr: Transferencias recibidas del sector privado o a otras jurisdicciones u organismos del sector público (de índole corriente).

Tk: Ingresos de capital

tc: Tipo de cambio nominal.

Desde la identidad se pueden obtener los siguientes ratios financieros:

Tabla 9. Indicadores de Solvencia de Corto Plazo
(en miles de pesos constantes)

Año	Ingreso corriente	Gasto corriente	Ahorro corriente	Stock deuda/Ing. Totales	(Int. Deuda)/
1998	602.763	513.888	88.875	49,1%	3.8
1999	650.308	581.101	69.207	44.2%	9.4
2000	546.650	559.026	-12.376	69.8%	-217
2001	524.472	551.820	-27.348	91.7%	-203
2002	378.535	351.753	26.872	165.4%	35.
2003	383.869	336.064	47.805	131,0%	20.
2004	470.975	376.466	94.509	94.7%	10.
2005	524.946	431.964	92982	75.7%	14
2006	576.057	476.357	99.700	48.9%	8.1
2007	649.080	556.751	92.329	38.6%	8.3
2008	755.328	627.525	127.803	29,0%	5.2

Fuente: Elaboración propia según datos de Dirección Nacional de Coordinación Fiscal con las Provincias (MECON) y Dirección de Estadística de La Rioja.

Los indicadores de la Tabla 9, muestran y permiten evaluar el desempeño financiero del Estado de un modo estático (un momento determinado en el tiempo), en cuanto a su capacidad para hacer frente a las obligaciones derivadas de la deuda. Desde el año 1998 hasta el 2002 se produce un aumento en la relación deuda ingresos totales, por un lado aumenta el endeudamiento provincial, mayormente con el sector financiero y bancario privado, a la vez disminuyen los ingresos totales con excepción del año 1999, explicado por la baja en los ingresos de origen nacional y en última instancia por la disminución en el nivel de actividad y crecimiento de la economía. La situación se revierte por causas inversas en todas las variables a partir del año 2003, fundamentalmente por aumento en el crecimiento y la asistencia y ordenamiento financiero desde la nación a las provincias.

El ratio intereses de la deuda/ahorro corriente aumenta entre 1998 y 2001, y con proporciones mayores al doble incluso en el 2000 y 2001, la generación de recursos financieros genuinos para el pago de los servicios de la deuda presenta también un importante deterioro para casi la primera mitad de la serie. No se incluye en el indicador el valor de las amortizaciones de la deuda como sería deseable, ya que no se encuentra disponible para los años 2001/05/06/07/08.

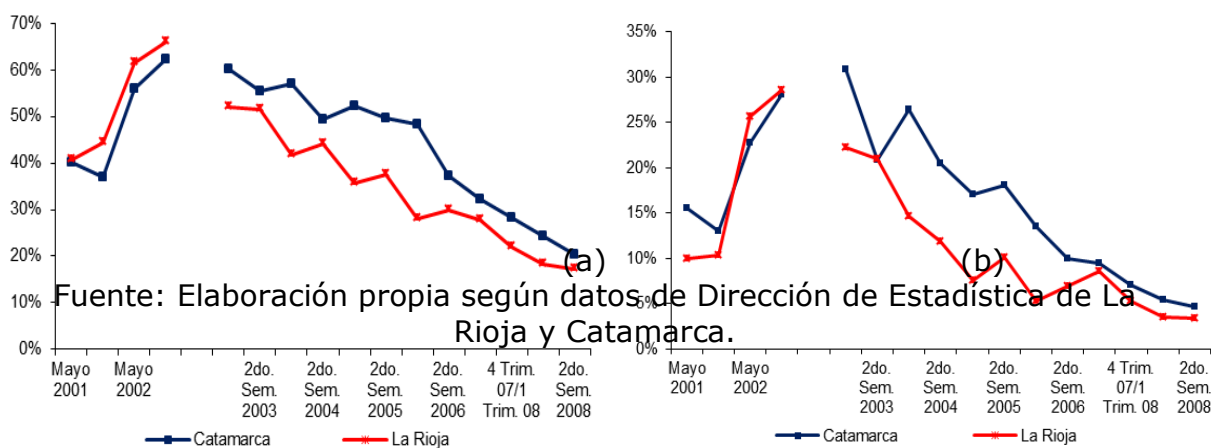
En el último ratio intereses de la deuda/gasto corriente la situación es prácticamente análoga a los dos anteriores, deterioro en la primera mitad y mejora en la segunda de la serie, con un leve aumento en el año 2003, al comenzar el pago de los intereses el estado nacional por los préstamos otorgados en el Programa de Financiamiento Ordenado del año 2002. Los indicadores en conjunto muestran la dependencia financiera que históricamente tuvo y tiene la provincia de La Rioja con respecto al Estado nacional, con generación propia de recursos financieros y reales muy baja.

Indicadores sociales: situación relativa de la provincia. Análisis comparativo: La Rioja-Catamarca

Analizando primero los niveles de pobreza e indigencia⁸ en la Figura 3, comprobamos un aumento de ambos hasta el periodo 2002/2003 producto de la crisis económica que atravesó el país. Luego la tendencia se revirtió hacia la baja en ambas provincias.

Sin embargo, en un análisis más específico, fue el aglomerado de La Rioja el que siempre mantuvo una mejor posición relativa, tanto en los conceptos de pobreza como de indigencia. En el segundo semestre de 2008 la tasa de pobreza de La Rioja era del orden del 17,2%, mientras que en Catamarca alcanzaba un valor del 20,4%.

Figura 3. Porcentaje de personas bajo la línea de pobreza (a) e indigencia (b). Catamarca y La Rioja⁹

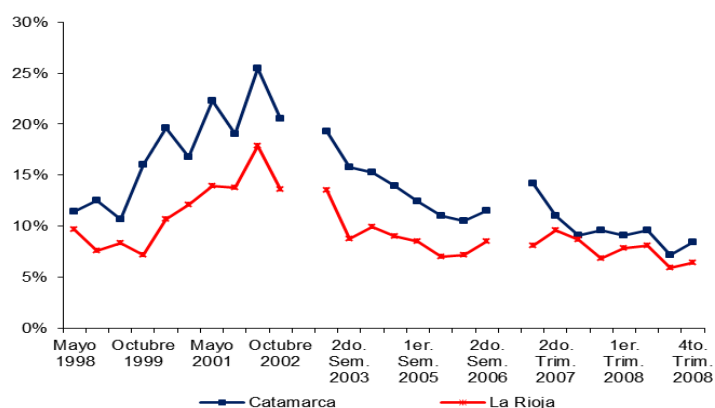


⁸ Para la medición de la pobreza e indigencia utilizamos sus tasas de incidencia, es decir aquellas que solo nos indican el número de pobres o indigentes, respectivamente, pero que no nos informan nada acerca de la intensidad o profundidad de éstos procesos (es decir la cantidad de ingreso necesario por persona para salir de esa pobreza o indigencia). Esto último solo se logra a través de la brecha de pobreza (poverty gap).

⁹ El corte de la gráfica se realiza con el fin de realizar un análisis consistente con el cambio metodológico producido en la recolección de la información. Antes de 2003 esta se realizaba en dos ondas: mayo y octubre. Luego los datos pasan a ser semestrales. Se realiza el mismo procedimiento cuando se analiza el mercado laboral.

En cuanto a la situación del mercado laboral, la Figura 4 nos permite deducir que lo observado en el análisis de la pobreza e indigencia se repite, no solo por el hecho de que el nivel de desempleo ha mostrado una tendencia a aumentar y luego a disminuir en ambas provincias, sino también porque La Rioja presenta una mejor performance durante todo el periodo de análisis. Hacia el final de la serie, ambas regiones se encontraban en un menor nivel de desocupación respecto al inicio de la misma: La Rioja con una tasa del 6,4% frente al 9,7% del inicio, y Catamarca con una del 8,4%, menor que el 11,4% registrado al comienzo de la década estudiada.

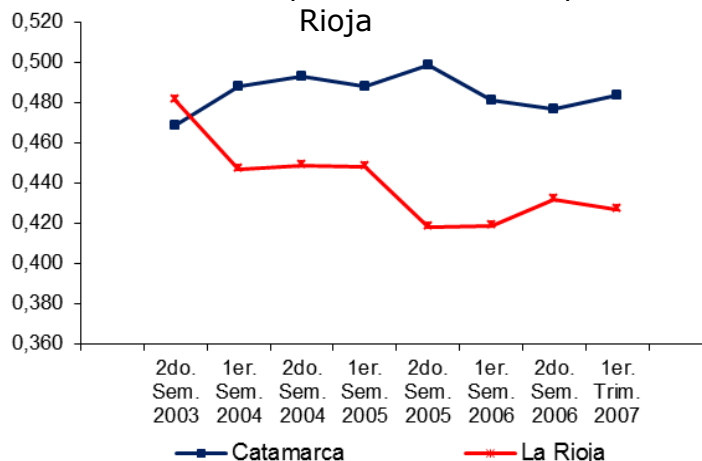
Figura 4. Tasa de desempleo de Catamarca y La Rioja



Fuente: Elaboración propia según datos de Dirección de Estadística de La Rioja y Catamarca.

Finalmente, en el análisis de la distribución del ingreso, la Figura 5, presenta a La Rioja como la provincia con menor desigualdad de ingresos durante el período 2003-2007, siendo solo superada por Catamarca al comienzo del mismo. El coeficiente de Gini de la provincia de La Rioja pasó de un valor de 0,481, a fines del año 2003, a uno de 0,427 en el primer trimestre de 2007 (una menor desigualdad), mientras que en Catamarca, durante el mismo período de tiempo, dicho coeficiente pasó de 0,469 a 0,484 (mayor desigualdad), destacándose el segundo semestre de 2005, donde el coeficiente alcanzó el mayor valor de la serie con 0,499.

Figura 5. Coeficientes de Gini de personas del IPCF para Catamarca y La Rioja



Fuente: Recchioni et al. (2010, p. 4)

Resultados y Discusión

El gasto público de La Rioja creció un 30% en magnitudes absolutas durante la década analizada. Sin embargo, al observar algunas magnitudes relativas hemos verificado una clara tendencia hacia la baja en la participación del gasto cuando el PBG se utiliza como variable de comparación, o un aumento del mismo pero no tan pronunciado, como en el caso del gasto público per cápita. En cuanto a su composición, las principales partidas del gasto público han sido el gasto en personal (remuneraciones a los empleados de la administración pública) seguido por las transferencias corrientes (destacándose las destinadas al sector público), pertenecientes ambas a la categoría de gastos corrientes. Los gastos de capital fueron los que otorgaron dinamicidad a la estructura del gasto, al ser más sensibles a los cambios en el nivel de actividad económica nacional y provincial.

En el transcurso de 2011 los datos provisorios muestran un crecimiento en la recaudación provincial con respecto al año 2010, así como también, de la coparticipación federal de impuestos; sumado a todo ello, desde el

año 2002 hasta el presente se ha conseguido una situación fiscal bastante estable para la provincia. Pero se debe ser muy cauteloso en los años venideros, dado que el gasto corriente solo fue financiado entre 1998 y 2008 entre un 4% y 7% a valores constantes por recursos genuinos, es decir que no existirán contratiempos en la sostenibilidad fiscal, mientras a futuro las condiciones económicas en el país permitan el logro de mejoras en los fondos a transferir desde la Nación. Se entiende entonces que el principal desafío, es el mantenimiento de una situación financiera ordenada, que le permita lograr previsibilidad ante la necesidad hipotética de contraer endeudamiento, a tasas de interés razonables o que guarden relación a la tasa de incremento del PBG. En el capítulo cuatro del trabajo se realizó un análisis comparativo de los indicadores sociales de las provincias de Catamarca y La Rioja.

Allí se observa una situación que, a pesar de la pequeña cantidad de parámetros de comparación utilizados, parece a priori concluyente: La Rioja posee un mejor panorama social que Catamarca, ello aún de que en ambas se verificó un marcado descenso desde el año 2003 en los niveles de pobreza, indigencia y desempleo. Esto último es importante, ya que la única variable que no compartió ese comportamiento fue el coeficiente de Gini: en Catamarca la distribución del ingreso se hizo más regresiva y en La Rioja ocurrió todo lo contrario.

Es destacable el hecho de que en una provincia como Catamarca, que posee dos veces el PBG de La Rioja, no se verifique un proceso de "derrame" mucho más intenso hacia el resto de los sectores de su economía, especialmente el social. La distribución del ingreso (que ha sido más regresiva en Catamarca) puede jugar un papel clave en la explicación de esta situación, ya que ella establece las bases para que, en condiciones de crecimiento económico, se encare un proceso de mejora social más o menos intenso. A pesar de que en Catamarca ha existido

una tendencia clara de disminución de los niveles de pobreza e indigencia desde 2003, ésta no ha sido del todo profunda, en comparación con la situación experimentada por la provincia de La Rioja.

Referencias Bibliográficas

- Código Tributario, Ley 6.402 y modificatorias (2005). Dirección General de Ingresos Provinciales. Ministerio de Economía y Obras Públicas. Publicada B.O. 16/12/2005. La Rioja.
- Del Castillo, R. (2003); Asociación Argentina de Economía Política –XXXIX Reunión Anual. Universidad Católica Argentina- “¿Es sostenible la situación fiscal de las Provincias Argentinas?
- Dirección de Estadística Catamarca (2008). Anuario Estadístico 2008-2007. Catamarca-
- Dirección de Estadística La Rioja (2008). Anuario Estadístico y Cálculo de PBG, Consejo Federal de Inversiones. La Rioja.
- Driussi, E. (2005); Indicadores de Gestión Fiscal. Análisis comparativo del período: 1992 – 2002. Ministerio de Hacienda y Finanzas, Subsecretaría de Hacienda y Coordinación, Dirección Provincial de Finanzas, Neuquén.
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) (2003); Los indicadores de evaluación y desempeño: una herramienta para la gestión por resultados en América Latina. Boletín del Instituto. L.237- Noviembre de 2003, Chile.
- Martner, R. (1998); “*Política fiscal, Ciclo y Crecimiento*”, Revista de la CEPAL N° 64, pp. 73-90, Santiago de Chile.
- Núñez Miñana, H. (1998); Finanzas Públicas. Ed. Macchi. Barcelona.
- Recchioni, L. y Russo Castore, L. (2010). La desigualdad del Ingreso. Indicadores Cuantitativos para los Aglomerados La Rioja y Gran Catamarca. Años 2003-2007.
- Sachs J. y Larraín B. (1994); Macroeconomía en la Economía Global. Prentice- Hall Hispanoamericana, México.

Trapé, A., Botteón, C. y Molina, R. (2002); "Autonomía Financiera Municipal: Aspectos metodológicos y aplicacional caso de los municipios de la Provincia de Mendoza", Serie Documentos de Trabajo Maestría de Finanzas Públicas Provinciales y Municipales, Universidad Nacional de La Plata, La Plata.

Vega, J; Russo, E. (2001); Coparticipación Federal. Incentivos de responsabilidad fiscal en las transferencias a gobiernos subnacionales. Sexto Seminario Internacional sobre Federalismo Fiscal 26 de noviembre de 2001. Buenos Aires, Argentina.

Cita de este artículo:

RIBOLDI, MOLINA Y OTROS (2012). *La importancia de los indicadores económicos para a la gestión fiscal: Un análisis aplicado a la provincia de La Rioja*. Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1. pp.54-83. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS PERSONAS FÍSICAS Y LAS DISTORSIONES CAUSADAS POR LA INFLACIÓN. CASO ARGENTINO

Cra. Andrea Pía Salomón

Cra. Elena Domínguez

Instituto de Economía y de Administración
Universidad Nacional de La Rioja

Palabras Clave:

*Impuestos; inflación;
distorsión.*

Key Words:

*Tax; inflation;
distortion.*

Resumen

Existen numerosos estudios respecto a los efectos de la inflación en el impuesto a las ganancias personas físicas. En este trabajo los autores analizaron la estructura del impuesto en el periodo 2000-2010, en valores nominales y valores actualizados según la variación del índice de precios al consumidor.

Concluimos que los ajustes realizados, en general han sido insuficientes, provocando una disminución de la progresividad del tributo, imposición sobre rentas ficticias y aumento de las diferenciaciones existentes entre distintos contribuyentes. Considerando que sería importante para evitar afectar patrones de equidad, que la propia ley estableciera un método de

ajuste automático, según algún índice de evolución de precios predeterminado, a la estructura del impuesto.

Abstract

There are many investigations due to the effects of inflation in the tax to the gain physics person. In this study, it had been analyzed the structure of the tax in the period 2000-2010, in nominal value and updated volves according to the variation of the index of prices to consumers.

We conclude that the adjustments performed in general have been insufficient, producing a decrease of progressivity of the tribute, tax over unreal rent and increase of the differentiations existing between different contributors. Considering that it would be important to avoid affecting patterns of equity, that the own law was establishing a method of automatic adjustment, according to some index of evaluation of predetermined prices, to the structure of the tax.

Introducción

La existencia de procesos inflacionarios, aun de poca envergadura, provoca alteraciones tanto en la estructura como en los atributos del impuesto a las ganancias.

Existen distintas vías por las cuales el impuesto se ve afectado cuando hay un aumento sostenido en los precios, como es el caso de la determinación de la renta imponible, deducciones y estructura de alícuotas. En este trabajo se centra el análisis a las últimas dos variables, tratando de determinar en el periodo 2000 a 2010, cómo fue su evolución, cuáles fueron las decisiones que tomó el estado al respecto y cuáles las consecuencias generadas.

Para ello primeramente se analizará cada uno de los conceptos que integran los principales elementos de la estructura del impuesto, es decir, deducciones, mínimo no imponible y la estructura de alícuotas, comparando para el periodo de estudio, la evolución de los valores nominales, es decir, según los ajustes realizados en la legislación y los valores constantes, tomando como base para su ajuste el índice de precios al consumidor (IPC) elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC)¹, si bien este índice ha sido bastante criticado, su elección se debe a la necesidad de utilizar un índice de corte estatal; luego examinaremos los efectos nocivos y por ultimo se exponen las principales conclusiones obtenidas.

Objetivos

Se pretende determinar si la estructura del impuesto a las ganancias para las personas físicas ha sido adecuada a los procesos inflacionarios producidos en los últimos 10 años.

De no haber sido así, determinar y en lo posible cuantificar, los efectos que se provocaron.

Luego analizar las técnicas de ajustes que consideramos mas apropiadas para utilizar en estas situaciones.

¹ <http://www.indec.gov.ar/>

Serie histórica del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en el Gran Buenos Aires.
Nivel general y capítulos de la canasta
Empalme de las series base 1943, 1960, 1974, 1988 y 1999 con la serie base abril
2008=100

Metodología

Primeramente se estableció la evolución de los valores nominales de los distintos elementos de la estructura del impuesto a las ganancias, en lo relacionado a las personas físicas, es decir, deducciones, desgravaciones y estructura de alícuotas.

Luego a los valores que estas variables tenían en el año 2000, se los actualizó de manera anual hasta el año 2010, para después comparar los valores determinados en ambos casos.

Luego se parte de distintas situaciones hipotéticas y se determina la carga tributaria en cada uno de estos casos, para los años 2000, 2006 y 2010, bajo el supuesto que los ingresos en cada situación se han mantenido en términos reales, es decir, se actualizan los ingresos determinados para el año 2000 según la evolución del índice de precios al consumidor, arriba mencionado.

Evolución de la estructura del impuesto

En esta sección se analizarán las distintas deducciones personales y desgravaciones incluidas en el impuesto para las personas físicas, el mínimo no imponible que es una forma de deducción y la estructura de alícuotas que afecta a este tipo de contribuyente.

A- Deducciones y mínimos exentos

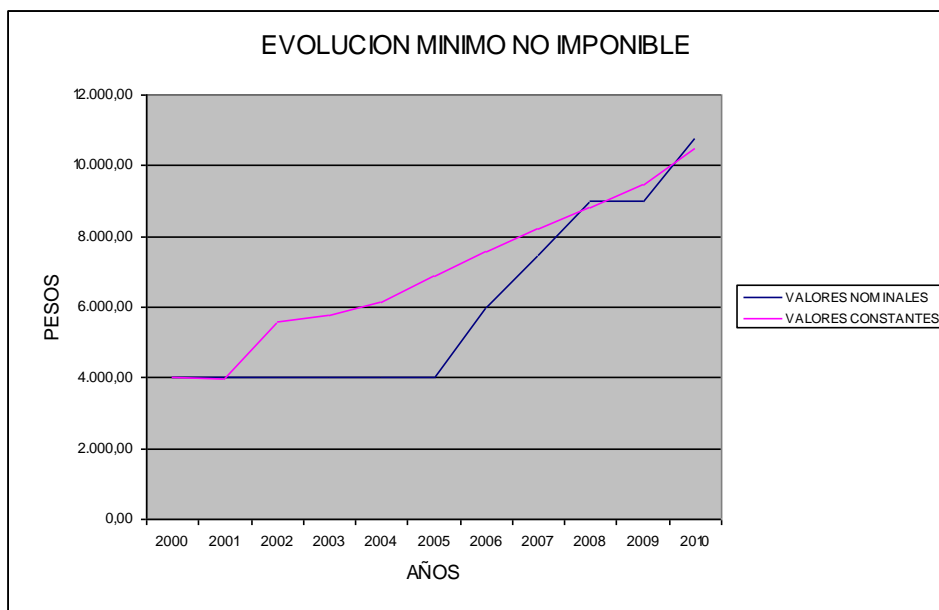
Respecto a las deducciones y desgravaciones, en el impuesto a las ganancias están diseñadas, en su mayoría, con un monto fijo deducible de la base imponible.

1- Mínimo no imponible

En Argentina, el artículo 23 inciso a) de la ley de impuesto a las ganancias (LIG) N° 20.628 establece una deducción, de las ganancias netas, en concepto de ganancias no imponibles para aquellas personas de existencia visible que sean residentes en el país, de un monto fijo por año.

En el Gráfico 1 se puede observar su evolución en términos nominales y en valores actualizados según la evolución del Índice de Precios al consumidor (IPC) elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC)

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Como se observa en este gráfico, los valores nominales del mínimo no imponible en términos nominales, en la mayoría de los años, excepto los años 2001, 2008 y 2010, ha sido inferior a su valor actualizado; siendo los años en que presentan mayor diferencia 2004, 2005 y 2006.

2- Cargas de familia

El artículo 23 inciso b) de LIG dispone la posibilidad de deducción un monto fijo, de las ganancias netas, en concepto de cargas de familia, siempre que sean personas residentes en el país, estén a cargo del contribuyente y no tengan, dentro del año, ingresos gravados o no superiores al monto establecido².

Los parientes que pueden ser deducidas por el contribuyente son:

- Cónyuge – Artículo 23 inciso b) punto 1.
- Hijo, hija, hijastro o hijastra menor de veinticuatro (24) años o incapacitado para el trabajo - Artículo 23 inciso b) punto 2
- Descendiente en línea recta menor de veinticuatro (24) años o incapacitado para el trabajo; por cada ascendiente; por cada hermano o hermana menor de veinticuatro (24) años o incapacitado para el trabajo; por el suegro, por la suegra; por cada yerno o nuera menor de veinticuatro (24) años o incapacitado para el trabajo – Artículo 23 incisos b) punto 3. Esta deducción la puede practicar solamente el contribuyente que sea su pariente más cercano.

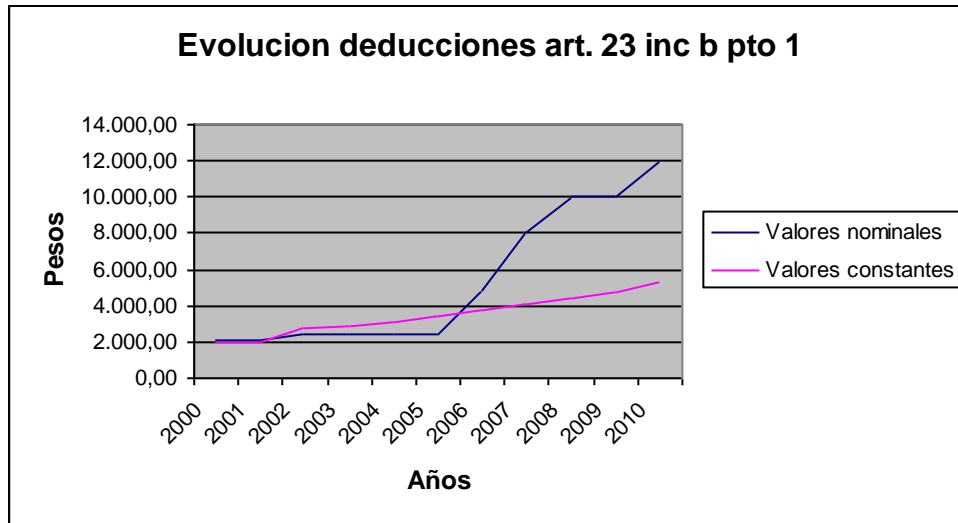
Al igual que en el punto anterior, se presenta la evolución de cada ítems tanto en términos nominales como constantes, actualizados según la evolución del IPC.

I. Cónyuge

En el gráfico 2 se observa la evolución de los montos de esta deducción.

² Este monto normalmente coincide con el monto del Mínimo No Imponible establecido en el Artículo 23 Inc a) LIG.

Grafico 2

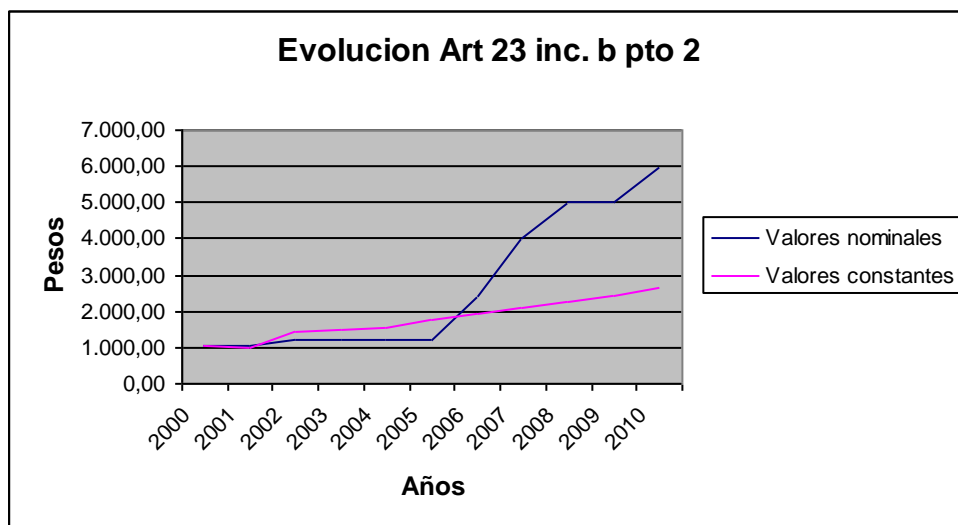


Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

En este caso vemos que hasta el año 2005 la evolución de los valores nominales es menor a lo que hubiera correspondido ajustar según actualización por el IPC, pero desde el año 2006 en adelante el aumento en valores nominales excede de manera importante a los valores actualizados.

II. Hijos/as – Hijastros/as

Gráfico 3

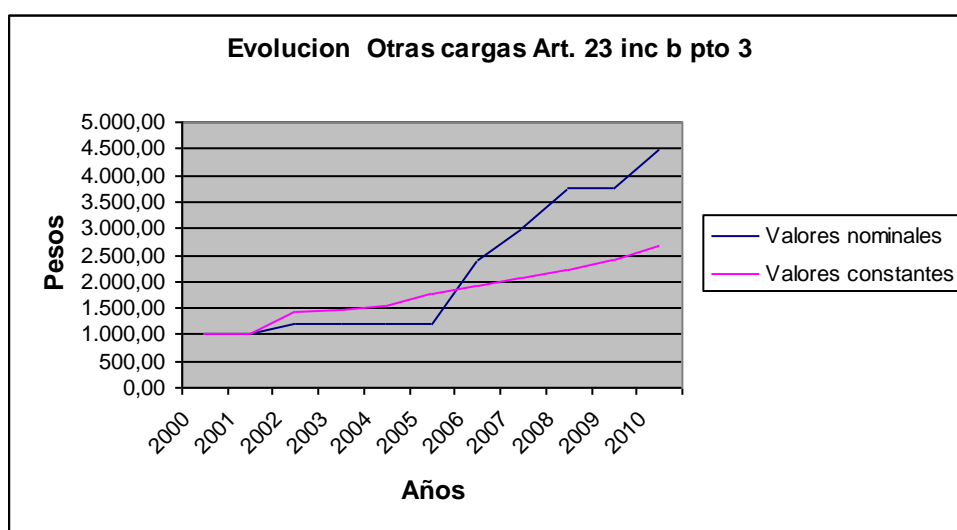


Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

En el grafico 3, se advierte idéntica situación que en el punto anterior, esto se debe a que esta carga de familia tiene un importe igual a la mitad de la deducción por cónyuge. Entonces podemos decir que merece el mismo análisis que para el caso anterior.

III. Descendientes y ascendientes en línea recta, hermanos, suegros, nueras y yernos.

Grafico 4



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

En el grafico 4 se muestra la evolución de los valores corrientes y constantes de las denominadas "otras cargas de familia", en este caso y en consonancia con los dos puntos anteriores, el aumento discrecional de los montos de la deducción no cubren el avance de la inflación hasta el año 2005, luego, a partir del año 2006 se invierte la situación y el crecimiento nominal es mayor al aumento inflacionario.

A su vez, queda manifestado que el crecimiento en términos nominales es menor al que se produce para las demás deducciones de cargas de familia (cónyuge e hijos) a partir del año a partir del año 2007. Es decir, hasta el año 2007, esta deducción tenía igual monto que la deducción por hijo, que a su vez era la mitad de la deducción por cónyuge; en el año 2007

pasa a tener un valor que representa el 75% de la deducción por hijo y por consiguiente el 37,50% de la deducción por cónyuge.

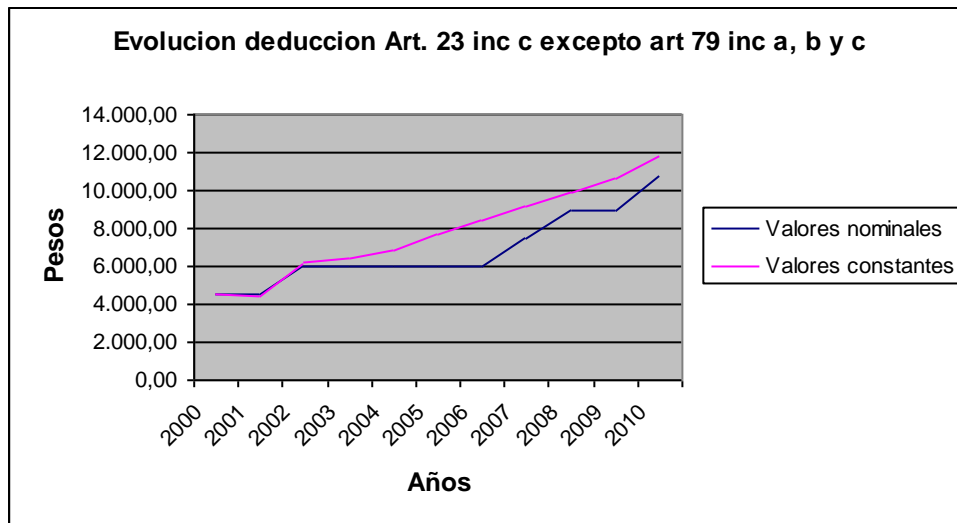
3- Deducción especial

En el artículo 23 inciso c) de LIG establece una deducción especial de monto fijo para los contribuyentes que obtengan ganancias de tercera categoría (Art. 49 LIG), siempre que trabajen personalmente en la actividad o empresa y de ganancias netas de cuarta categoría (Art. 79).

Si bien este importe es una suma fija, cuando estamos frente a casos de desempeño de cargos públicos, empleados en relación de dependencia, jubilaciones, pensiones, retiros y subsidios originados en el trabajo personal y de los consejeros de cooperativas - incisos a), b) y c) del artículo 79 de LIG -, el monto a deducir sufre un aumento considerable, expresado en porcentaje adicional, respecto a las demás ganancias de tercera y cuarta categoría. Este porcentaje ha ido aumentando a lo largo de la serie en estudios, ya que en el año 2000 era de un 200% mas, luego en el año 2006 el % se incremento a un 280% y en el año 2007 pasó a ser un 380%, cifra que se mantiene hasta el 2010.

Hemos graficado ambas situaciones, es decir la deducción para trabajadores autónomos (Grafico 5) y la deducción para los casos particulares del articulo 79 inciso a, b y c, (Grafico 6) y en ambos casos se cotejan valores nominales y constantes.

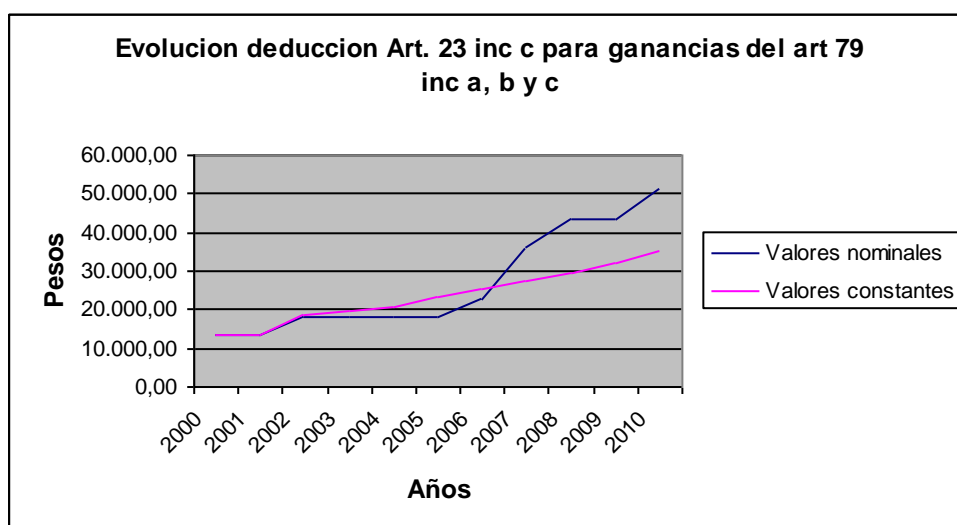
Grafico 5



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Como se ve en el grafico, para el primero de los casos (Ganancias art. 49 y 79 LIG, salvo incisos a, b y c del art. 79) los ajustes realizados a los valores nominales son insuficientes respecto a los valores actualizados, en todo el periodo estudiado.

Grafico 6



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

En este caso, se visualiza que hasta el año 2006 los valores nominales no alcanzan a los constantes, es decir, los ajustes realizados no contemplaron totalmente la inflación medida por el organismo estatal. No obstante a partir del año 2007 esta tendencia se revierte, siendo el ajuste nominal considerablemente mas alto. Este hecho se debe a que se incremento del 200% al 280%³ el porcentaje en que se aumenta la deducción para los casos previstos en los incisos a, b y c del art. 79.

Esta circunstancia aumenta más la discriminación existente⁴ entre las ganancias de trabajadores dependientes y trabajadores autónomos.

Consideraciones generales para las deducciones personales y mínimo no imponible

En este análisis se ha tenido en cuenta la reducción a las deducciones personales (artículo 23 de LIG) que se establecía en el artículo a continuación del 23 de LIG, y que estuvo vigente para los periodos 2000 a 2008. El fundamento de esta conducta se debe básicamente al hecho de no encontrarse esta disposición vigente en la actualidad y considerando que su aplicación buscaba aumentar la progresividad del impuesto a las ganancias para las personas físicas, se entiende que su derogación provoca la disminución este efecto. Situación que se acentúa con la incidencia de la inflación.

4- Desgravaciones

Las desgravaciones son erogaciones que la ley permite sustraer de la base imponible que no tienen una vinculación necesaria con la obtención de la misma, reflejan mas bien lineamientos establecido por la legislación, incentivando ciertas conductas de los contribuyentes.

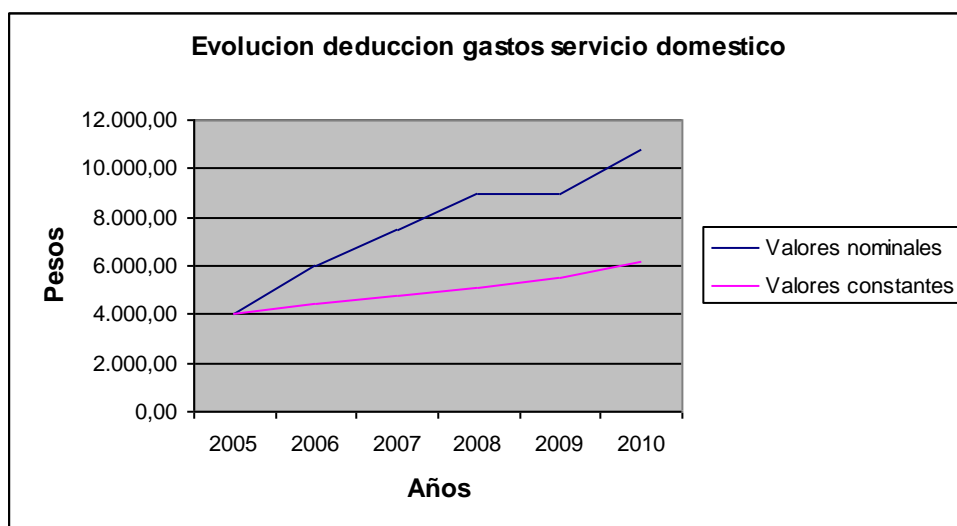
³ Decreto 314 del 22/03/2006

⁴ La diferenciación comenzó en el año 1992 con el decreto de necesidad y urgencia N° 1076

En algunas se define su cuantía, como un porcentaje de la ganancia neta, y otras deducciones son de monto fijo, como es el caso de Gastos de sepelio⁵ Primas de seguro de vida⁶ y gastos de servicio doméstico⁷ entre otros.

Respecto de la evolución de estas últimas deducciones, se observa que no existió actualización alguna, la única excepción esta dada por los gastos de servicio doméstico, los mismos se incorporan en el año 2005, según art. 16 Ley N° 26.063 y su se les aplicó un aumento, es decir, si fueron ajustados. Se muestra su evolución en el Grafico 7.

Grafico 7



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

En este caso el crecimiento de los valores nominales es mayor al de los constantes, por lo que se puede considerar que se ha querido estimular más este tipo de erogación, en relación a los demás enunciados.

B- Estructura de alícuotas

La legalidad argentina, establece una estructura de alícuotas para personas físicas, que se incorpora dentro del denominado sistema de progresividad

⁵ Art 22 LIG

⁶ Art 81 inc b LIG

⁷ Art. 16, Ley N° 26.063

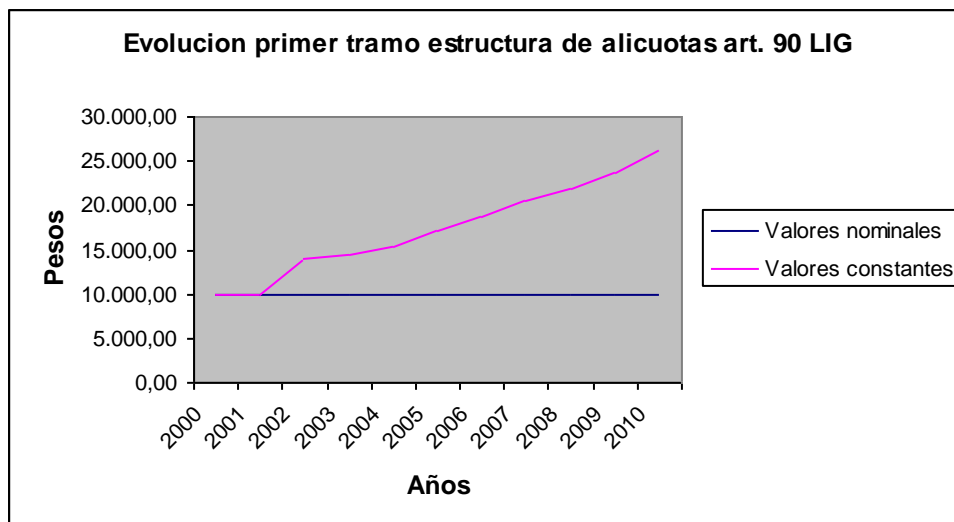
por escalones, en donde la base imponible es fraccionada en distintos tramos, y cada uno de estos segmentos se encuentra alcanzado por alícuotas crecientes.

El sistema argentino consta de siete tramos, que son afectados por alícuotas que van desde el 9 al 35 %.

Esta estructura, establecida en el art. 90 de la LIG, no ha sido modificada desde el año 1999, cuando la ley 25.239 estableció en su art. 1º las alícuotas que se encuentra vigente hasta la actualidad.

Si bien resultaría sobreabundante estudiar la evolución de cada tramo, se considera importante, a los fines de tener una visión general, graficar la evolución de los valores actualizados del primer tramo de la escala. No obstante en el Anexo I se pueden observar los valores que debería haber tenido la tabla del Art. 90 en el caso de haber sido actualizada según el IPC.

Grafico 8



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Si se considera que existió inflación y los valores nominales de fraccionamiento de la base imponible no fueron alterados durante el plazo establecido, implica que los valores actualizados superan en la mayoría de los años estudiados a los valores nominales.

Esto provoca que las contribuyentes con rentas bajas cuyos ingreso se mantengan en términos reales, se vean afectados por alícuotas efectivas crecientes, en cambio aquellos contribuyentes con rentas altas, que se encuentren en el último tramo de la escala, mantendrán idéntica alícuota efectiva, esto afecta la capacidad redistributiva del tributo, ya que retrasa la progresividad del mismo.

Ajustes realizados y sus consecuencias

Cuando existen procesos inflacionarios se poseen distintas herramientas que se pueden utilizar a fin de lograr corregir los efectos dañinos de la inflación.

Estos ajustes podemos clasificarlos en:

- Parciales: cuando se ajustan solo a algunas variables determinantes del tributo.
- Generales: cuando afectan toda la estructura del impuesto

Los ajustes generales implican una reexpresión de todos los elementos del tributo. Para el caso de la estructura de alícuotas y deducciones, los ajustes generales pueden ser (Nigro, 2007):

- a- La deflactación de la base imponible del año en cuestión a la estructura de alícuotas del año base, liquidar el impuesto y luego actualizar el impuesto nuevamente al año liquidado, y pagarlo.
- b- Actualizar de manera automática, la estructura de alícuotas y las deducciones al año a liquidar según un índice de inflación determinado.

A su vez, se pueden considerar ajustes discrecionales, en donde la dimensión del ajuste esta vinculada a una decisión gubernamental, en este tipo de ajustes por su propia naturaleza, es difícil no afectar la equidad. En cambio en el caso de los ajustes automáticos en base a una variable independiente, es decir, utilizando un índice predeterminado que mida

evolución de los precios, que permita actualizar en forma anual las variables del impuesto.

Como se observa en el periodo 2000-2010 analizado, solo se realizaron, cuando se realizaron, ajustes parciales y discrecionales. Hasta el año 2006 estos ajustes han sido insuficiente en relación al crecimiento de los precios medidos por el propio estado, y luego de dicho año, se han realizado ajustes insuficientes en ciertos casos, como el mínimo no imponible, deducciones de otras cargas de familia del art. 23 inciso b) punto 3 y la deducción especial para tercera y cuarta categoría del art. 23 inciso c), excluido el art. 79 inc. a, b y c.

En otros caso en, cambio, luego del año 2006 los ajustes han sido mayores a la evolución de la inflación, como son el caso de las deducciones de cónyuge e hijos del art. 23 inciso b) puntos 1 y 2 respectivamente y la deducción especial del art. 23 inciso c) para los casos incluidos en el art. 79 incisos a, b y c.

Los ajustes en defecto al mínimo no imponible implicaron incorporar al universo de contribuyentes con obligación de pago, personas físicas que en términos reales no tienen capacidad contributiva. Es decir, una persona que en un año tiene rentas netas que no exceden el mínimo no imponible, puede si se mantienen constantes sus ingresos en términos reales, quedar obligada a la presentación y pago del impuesto el año siguiente. Esto genera dos consecuencias importantes, disminuye el ingreso disponible de personas físicas con rentas bajas y por ende aumenta la recaudación del estado sobre capacidades de pago ficticias. También, al generar un mayor número de contribuyentes obligados al pago, provoca un incremento en la necesidad de fiscalización de la administración tributaria.

Los ajustes discrecionales realizados en las deducciones personales aumentaron las diferencias existentes entre solteros y casados⁸,

⁸ Considerando como solteras aquellas personas que no tienen cargas de familias y como casadas a quienes si las tienen.

trabajadores dependientes e independientes. Para ver mejor estas afirmaciones vamos a analizar distintas situaciones:

Primeramente se compara la situación impositiva de dos personas con iguales rentas netas provenientes del trabajo autónomo, suponiendo que en el año 2000 obtuvieron ingresos netos por \$ 25.000, siendo una de ellas soltera sin carga de familia y la otra casada con dos hijos a cargo. Luego se toman los años 2006 y 2010, considerando que sus ingresos se mantuvieron en términos constantes.

Si se confronta la forma que evolucionó la alícuota efectiva o tipo impositivo medio, tomando como base el año 2000, tenemos que⁹:

Tabla I

Evolución de la alícuota efectiva	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
Contribuyente casado	0	44%	-30%
Contribuyente solteros	0	58%	56%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Como se percibe, los ajustes realizados disminuyeron considerablemente la carga impositiva de los contribuyentes casados, en especial, luego del año 2007. La causa esta justificada principalmente al hecho que haber realizado ajustes discrecionales a las deducciones personales por cargas de familia.

El segundo análisis¹⁰ se hace sobre la situación hipotética de dos personas solteras, siendo una de ellas un trabajador autónomo y la otra un empleado en relación de dependencia, con una renta neta para el año 2000 de \$ 25.000; como se mencionó anteriormente, se va a determinar el

⁹ Para ver desarrollo, ver anexo II

¹⁰ Para ver desarrollo, ver anexo III

impuesto para los años 2006 y 2010 considerando que sus ingresos reales se mantuvieron constantes.

Comparando la evolución de la alícuota efectiva se obtiene los siguientes datos:

Tabla II

Evolución de la alícuota efectiva	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
Trabajador independiente	0	52%	44%
Trabajador dependiente	0	62%	-86%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

En este caso se advierte que el ajuste discrecional a mejorado de una manera más que importante las situaciones contempladas en el Art. 79 incisos a, b y c, por sobre los trabajadores independientes. Esta diferencia se acentúa en la segunda mitad del periodo analizado debido al incremento del monto relativo de la deducción para dependientes que pasó de ser del 200% al 380%.

En consideración a las alícuotas que afectan el tributo, para analizar los efectos que produjo la falta total de adecuación de los valores del Art. 90 de la LIG, debemos analizar la carga tributaria que le corresponde a dos personas solteras, las cuales en el año 2000 obtienen ingresos netos de \$ 15.000 y de \$135.000 respectivamente, es decir, una se encuentra en la mitad del tramo inferior de alícuotas y la otra en el tramo superior. Luego se realiza igual tarea para los años 2006 y 2010, considerando que sus ingresos se mantuvieron en términos constantes.

En este punto no se tienen en cuenta las deducciones del artículo 23 para mostrar mejor las distorsiones en el sistema de alícuotas y porque a los fines de la comparación, tienen igual impacto en los dos contribuyentes analizados¹¹.

¹¹ Para ver el desarrollo, ver Anexo IV

Verificando la evolución de la alícuota efectiva tenemos que el incremento en la carga impositiva es:

Tabla III

Evolución de la alícuota efectiva	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
Contribuyente con rentas bajas	0	28%	51%
Contribuyentes con rentas altas	0	19%	25%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Como se aprecia, la inflación en la estructura de alícuotas para las personas físicas provoca una disminución de los efectos redistributivos del impuesto, ya que aquellos contribuyentes de rentas bajas al incrementar sus ingresos en términos nominales, sus ingresos se ven afectados por alícuotas cada vez mayor, al pasar a tramos superiores de la escala, en cambio los contribuyentes con rentas altas, al colocarse en los últimos tramos de la escala, sus ingresos nominales no suben a un tramo superior. Esto provoca que la presión relativa sea mayor en los contribuyentes con rentas bajas.

Consideraciones Finales

Los análisis realizados anteriormente nos llevan a concluir que los ajustes realizados por el gobierno en el periodo analizado, fueron, cuando se hicieron, discrecionales. Básicamente se concentraron en incrementar de manera heterogénea, el mínimo no imponible, las cargas de familia y alguna otra deducción. A su vez algunos fueron a partir del año 2006 en exceso.

Esta situación acentuó los efectos nocivos de la inflación. Provocó una mayor diferenciación entre distintos sectores como solteros y casados; trabajadores independientes y dependientes. Y la no adecuación de la estructura de alícuotas permitió que la inflación altere las características

distributivas del impuesto, principalmente disminuyendo sus efectos progresivos, afectando más a los contribuyentes con rentas bajas.

Es importante aclarar, que de haberse utilizado algún índice de precios distinto a los oficiales, los valores y las conclusiones a las que aquí se han arribado, serían más acentuadas ya que han medido niveles de inflación más altos que el organismo oficial.

Los autores consideran que el ajuste que correspondería, a los fines de la equidad, es la actualización en forma automática, según un índice de evolución de precios predeterminado, de toda la estructura del impuesto; el trato homogéneo de los elementos del tributo evita que se incrementen las desigualdades según el origen de la renta (para trabajadores dependientes e independientes), y también limita el cobro de impuestos sobre rentas ficticias y la consiguiente regresividad en el incremento de alícuotas efectivas.

De manera que sería importante que nuestros legisladores estudiaran la implementación en la propia ley de ganancias de un mecanismo de ajuste de este tipo, que se utilicen aun en situación de bajos niveles de inflación, para lograr los efectos considerados en el punto anterior, como así también lograr previsibilidad de los mismos, lo cual evidentemente no se logra con ajustes discrecionales.

Anexo I

Valores actualizados según IPC de la estructura de alícuotas del artículo 90
 LIG para el período 2000 a 2010

Año 2000

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	10.000,00	---	9,00	0,00
10.000,00	20.000,00	900,00	14,00	10.000,00
20.000,00	30.000,00	2.300,00	19,00	20.000,00
30.000,00	60.000,00	4.200,00	23,00	30.000,00
60.000,00	90.000,00	11.100,00	27,00	60.000,00
90.000,00	120.000,00	19.200,00	31,00	90.000,00
120.000,00	en adelante	28.500,00	35,00	120.000,00

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2001

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	9.845,35	---	9,00	0,00
9.845,35	19.690,69	886,08	14,00	9.845,35
19.690,69	29.536,04	2.264,43	19,00	19.690,69
29.536,04	59.072,08	4.135,05	23,00	29.536,04
59.072,08	88.608,11	10.928,33	27,00	59.072,08
88.608,11	118.144,15	18.903,06	31,00	88.608,11
118.144,15	en adelante	28.059,24	35,00	118.144,15

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2002

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	13.876,67	---	9,00	0,00
13.876,67	27.753,35	1.248,90	14,00	13.876,67
27.753,35	41.630,02	3.191,63	19,00	27.753,35
41.630,02	83.260,04	5.828,20	23,00	41.630,02
83.260,04	124.890,06	15.403,11	27,00	83.260,04
124.890,06	166.520,08	26.643,21	31,00	124.890,06
166.520,08	en adelante	39.548,52	35,00	166.520,08

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2003

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	14.385	---	9	0
14.385	28.769	1294,62	14	14384,70
28.769	43.154	3308,48	19	28769,40
43.154	86.308	6041,58	23	43154,11
86.308	129.462	15967,02	27	86308,21
129.462	172.616	27618,63	31	129462,32
172.616	en adelante	40996,40	35	172616,43

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2004

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0	15.262	---	9	0
15.262	30.523	1373,55	14	15261,70
30.523	45.785	3510,19	19	30523,41
45.785	91.570	6409,92	23	45785,11
91.570	137.355	16940,49	27	91570,23
137.355	183.140	29302,47	31	137355,34
183.140	en adelante	43495,86	35	183140,46

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2005

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	17.143,32	---	9,00	0,00
17.143,32	34.286,64	1.542,90	14,00	17.143,32
34.286,64	51.429,95	3.942,96	19,00	34.286,64
51.429,95	102.859,91	7.200,19	23,00	51.429,95
102.859,91	154.289,86	19.029,08	27,00	102.859,91
154.289,86	205.719,82	32.915,17	31,00	154.289,86
205.719,82	en adelante	48.858,46	35,00	205.719,82

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2006

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	18.830,05	---	9,00	0,00
18.830,05	37.660,11	1.694,70	14,00	18.830,05
37.660,11	56.490,16	4.330,91	19,00	37.660,11
56.490,16	112.980,32	7.908,62	23,00	56.490,16
112.980,32	169.470,49	20.901,36	27,00	112.980,32
169.470,49	225.960,65	36.153,70	31,00	169.470,49
225.960,65	en adelante	53.665,65	35,00	225.960,65

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2007

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	20.425,66	---	9,00	0,00
20.425,66	40.851,31	1.838,31	14,00	20.425,66
40.851,31	61.276,97	4.697,90	19,00	40.851,31
61.276,97	122.553,93	8.578,78	23,00	61.276,97
122.553,93	183.830,90	22.672,48	27,00	122.553,93
183.830,90	245.107,87	39.217,26	31,00	183.830,90
245.107,87	en adelante	58.213,12	35,00	245.107,87

Año 2008

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	21.903,93	---	9,00	0,00
21.903,93	43.807,87	1.971,35	14,00	21.903,93
43.807,87	65.711,80	5.037,90	19,00	43.807,87
65.711,80	131.423,60	9.199,65	23,00	65.711,80
131.423,60	197.135,40	24.313,37	27,00	131.423,60
197.135,40	262.847,20	42.055,55	31,00	197.135,40
262.847,20	en adelante	62.426,21	35,00	262.847,20

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2009

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	23.589,34	---	9,00	0,00
23.589,34	47.178,68	2.123,04	14,00	23.589,34
47.178,68	70.768,02	5.425,55	19,00	47.178,68
70.768,02	141.536,03	9.907,52	23,00	70.768,02
141.536,03	212.304,05	26.184,17	27,00	141.536,03
212.304,05	283.072,07	45.291,53	31,00	212.304,05
283.072,07	en adelante	67.229,62	35,00	283.072,07

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Año 2010

Ganancia Neta Imponible Acumulada		Pagarán		
Más de \$	a \$	\$	Más el %	Sobre el excedente de \$
0,00	26.166,02	---	9,00	0,00
26.166,02	52.332,05	2.354,94	14,00	26.166,02
52.332,05	78.498,07	6.018,19	19,00	52.332,05
78.498,07	156.996,14	10.989,73	23,00	78.498,07
156.996,14	235.494,21	29.044,29	27,00	156.996,14
235.494,21	313.992,29	50.238,77	31,00	235.494,21
313.992,29	en adelante	74.573,17	35,00	313.992,29

Anexo II

SITUACIÓN A – CASADO

	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
RENDA NETA - a -	25.000,00	47.075,14	65.415,06
MININO NO IMPONIBLE	4.020,00	6.000,00	10.800,00
CÓNYUGE	2.040,00	4.800,00	12.000,00
2 HIJO	2.040,00	4.800,00	12.000,00
DEDUCCIÓN ESPECIAL	4.500,00	6.000,00	10.800,00
RENDA SUJETA A IMPUESTO	12.400,00	25475,14	19815,06
IMPUESTO DETERMINADO – b -	1236,00	3340,28	2274,11
Alícuota efectiva - c = b/a	0,0494	0,0710	0,0348
Evolución alícuota efectiva	0	44%	-30%

SITUACIÓN B - SOLTERO

	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
RENDA NETA – a -	25.000,00	47.075,14	65.415,06
MÍNIMO NO IMPONIBLE	4.020,00	6.000,00	10.800,00
DEDUCCIÓN ESPECIAL	4.500,00	6.000,00	10.800,00
RENDA SUJETA A IMPUESTO	16.480,00	35.075,14	43.815,06
IMPUESTO DETERMINADO – b -	1.807,20	5.367,28	7.377,46
Alícuota efectiva - c = b/a	0,0723	0,1140	0,1128
Evolución alícuota efectiva	0	58%	56%

Anexo III

SITUACIÓN A – Trabajador independiente

	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
RENDA NETA – a -	25.000,00	47.075,14	65.415,06
MÍNIMO NO IMPONIBLE	4.020,00	6.000,00	10.800,00
DEDUCCIÓN ESPECIAL	4.500,00	6.000,00	10.800,00
RENDA SUJETA A IMPUESTO	16.480,00	35.075,14	43.815,06
IMPUESTO DETERMINADO – b -	1.807,20	5.164,28	6.824,86
Alícuota efectiva - c = b/a	0,0723	0,1097	0,1043
Evolución alícuota efectiva	0	52%	44%

SITUACIÓN B – Trabajador dependiente

	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
RENDA NETA	25.000,00	47.075,14	65.415,06
MÍNIMO NO IMPONIBLE	4.020,00	6.000,00	10.800,00
DEDUCCIÓN ESPECIAL	13.500,00	22.800,00	51.840,00
RENDA SUJETA A IMPUESTO	7.480,00	18.275,14	2.775,06
IMPUESTO DETERMINADO – b -	673,20	2.058,52	249,76
Alícuota efectiva - c = b/a	0,0269	0,0437	0,0038
Evolución alícuota efectiva	0	62%	-86%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Anexo IV

SITUACIÓN A – RENTAS BAJAS

	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
RENDA NETA - a -	15.000,00	28.245,08	39.249,04
RENDA SUJETA A IMPUESTO	15.000,00	28.245,08	39.249,04
IMPUESTO DETERMINADO - b -	1.600,00	3.866,57	6.327,28
Alícuota efectiva - $c = b/a$	0,1067	0,1369	0,1612
Evolución alícuota efectiva	0	28%	51%

SITUACIÓN B – RENTAS ALTAS

	<u>2000</u>	<u>2006</u>	<u>2010</u>
RENDA NETA - a -	135.000,00	254.205,73	353.241,32
RENDA SUJETA A IMPUESTO	135.000,00	254.205,73	353.241,32
IMPUESTO DETERMINADO - b -	33.750,00	75.472,01	110.134,46
Alícuota efectiva - $c = b/a$	0,2500	0,2969	0,3118
Evolución alícuota efectiva	0	19%	25%

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC y AFIP

Bibliografía

- Albi ibáñez, E., González Paramo, J. y Zubiri, I. "Economía Publica II"
- 3º edición actualizada - Ariel Economía- 2009
- Álvarez, F. , Corona, J. y Díaz, A. "Economía Publica" - Editorial
Ariel - Año 2007
- Argañaraz, N. "Las distorsiones generadas por la inflación. El caso del
impuesto a las ganancias sobre trabajadores y empresas" -2010 -
[http://www.ele-
ve.com.ar/spip.php?page=imprimir_articulo&id_article=21647](http://www.ele-ve.com.ar/spip.php?page=imprimir_articulo&id_article=21647)
- Argañaraz, N. y Mir A. "Definición de aumentos salariales para el
2011: El rol que podría jugar el gobierno" 2011 -
[http://www.ambito.com/economia/informes_economicos/archivos/IE
92.pdf](http://www.ambito.com/economia/informes_economicos/archivos/IE92.pdf)
- Delgado Rivero, F. " La inflación y el IRPF Algunas lecciones de la
experiencia reciente en España" - 2005 -
[http://www.revistasice.info/cachepdf/BICE_2840_41-
47__3295522B2DE05501D67237B479DC4BCB.pdf](http://www.revistasice.info/cachepdf/BICE_2840_41-47__3295522B2DE05501D67237B479DC4BCB.pdf)
- Fuenmayor, A., Granell, R. e Higon, F. "Los efectos de la inflación
sobre la desigualdad en el IRPF español" - 2008 -
<http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/301/30113182015.pdf>
- Gomez, R. "La inflación e impuesto sobre la renta: Aspectos teóricos
y análisis del caso español" -
www.gva.es/c_economia/web/rveh/pdfs/n11/colab_11.pdf
- Iturrioz, E. - "Curso de Finanzas Publicas" -- Master SRL- 1997
- Melzi, F. "Impuesto a las ganancias cuarta categoría: La entronización
de la inequidad" -
www.consejo.org.ar/noticias10/files/ganancias_4categoria.pdf
- Nigro, R. " Nota Docente sobre temas de tributación a la renta" -
UNC - 2005

- **ANDREA SALOMÓN Y ELENA DOMÍNGUEZ: El impuesto a las ganancias personas físicas y las distorsiones causadas por la inflación. Caso argentino**
-

- Oklander, J. "El pobre mínimo no imponible"
<http://www.laleyonline.com.ar/maf/app/laley/laley/externalLink?docguid=iF7749F704282413EA73A32A9148408F8&tab=economicas>
- Perino, W. "La imposición a las rentas y la inflación (considerando aspectos relacionados con la experiencia Argentina) – 40º Jornadas Internacionales de Finanzas Publicas – U.N.C. – Año 2007
- Schindel, A. " Nuevos desafíos ante las distorsiones que genera la volatilidad de la moneda argentina" -
[http://www.aaef.org.ar/websam/aaef/aaefportal.nsf/265a97b73b9fce7503256d59000565f6/3d9a9994704513a603256d6c001307fb/\\$FILE/Doctrina0502.pdf](http://www.aaef.org.ar/websam/aaef/aaefportal.nsf/265a97b73b9fce7503256d59000565f6/3d9a9994704513a603256d6c001307fb/$FILE/Doctrina0502.pdf)

Cita de este artículo:

SALOMÓN, A. Y DOMÍNGUEZ, E. (2012). El impuesto a las ganancias personas físicas y las distorsiones causadas por la inflación. Caso argentino. *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1.* pp.84-111. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

EVOLUCIÓN E IMPACTO ECONÓMICO DE LA ACTIVIDAD TURÍSTICA EN LA PROVINCIA DE LA RIOJA

María Lorena Allende García
Efraín Molina
Lito Nunes Fernandes

Investigadores Universidad Nacional de La Rioja.
Centro de Investigaciones Sociales,
Políticas y Económicas (CISPE).
Instituto de Economía y Administración (IDEA)
La Rioja, Argentina.

Palabras Clave:

Turismo; desarrollo
económico.

Key Words:

Tourism; economic
development.

Resumen

El turismo, como actividad económica en la provincia de La Rioja, ha tenido históricamente una escasa importancia relativa en términos de creación de valor agregado, desarrollo de inversiones y generación de empleo genuino. Sin embargo, por la experiencia observada en los últimos años, se ha detectado la necesidad de analizar su comportamiento sectorial y evaluar económicamente su impacto en el desarrollo local.

La metodología de trabajo adoptada, es la impulsada por la Organización Mundial del Turismo (OMT) y promovida por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Esta metodología se asienta sobre el registro de indicadores que pueden calcularse a partir de fuentes

"indirectas" al turismo y que posibilitan disponer de una aproximación cuantitativa de su magnitud económica

Los principales resultados apuntan a una evolución positiva del sector en términos generales. Por un lado, el Producto Bruto de Viajes y Turismo (PBVT) registró entre los años 1993 y 2008 un crecimiento promedio anual del 5,3%, representando una participación del 8% sobre el Producto Bruto Geográfico (PBG) de la provincia. Por otro lado, la participación del sector Hoteles, Bares y Restaurantes (HBR) registró un incremento de participación en el PBG de La Rioja entre los años 1997 y 2006 ya que se encuentra fuertemente favorecida por un importante asenso a partir del año 2000. Sin embargo, esta mejora en la participación del PBG representa todavía un aporte poco significativo, siendo del 0,76% durante el período 1993-2008 a valores corrientes.

Abstract

Tourism as economic activity in the province of La Rioja, has historically had a relatively minor in terms of creating added value, development of investment and employment generation genuine. However, the experience observed in recent years has identified the need to analyze their behavior and evaluate sectoral economic impact on local development.

The methodology adopted is the one promoted by the World Tourism Organization (WTO) and promoted by the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). This methodology is based on registration of indicators that can be calculated from sources "indirect" tourism and possible to have a quantitative approach to its economic size. The main results point to positive developments in the sector in general. On the one hand, the GDP of Travel & Tourism (PBVT)

recorded between 1993 and 2008 an average annual growth of 5.3%, representing an 8% of GDP the province. On the other hand, sector involvement Hotels, Bars and Restaurants (HBR) increased participation in the GDP of La Rioja between 1997 and 2006 and that is strongly favored by a significant ascent from 2000. However, this improvement in the share of GDP is still a little significant contribution being 0.76% for the period 1993-2008 at current values.

Introducción

La actividad turística es una de las actividades de la economía que durante los últimos años ha experimentado un desarrollo vertiginoso con sorprendente crecimiento, llegando a superar, en dinamismo, a los sectores tradicionales. Este fenómeno permite, hoy en día, que el turismo demande una mayor atención mundial, ya que está contribuyendo positivamente al desarrollo económico de varios países, sobre todo en términos de su capacidad de generar divisas y promover la diversificación de las producciones y consumo, que en última instancia se traduce en generación de ingresos.

Es así que el mercado del turismo en general, se encuentra tratado y estudiado por diversas instituciones internacionales y nacionales. En éste sentido, la Organización Mundial de Turismo, en adelante OMT, es la institución rectora en todo lo que se refiere al campo del turismo y viajes. Sus principales tareas son las de reunir, analizar, publicar, uniformar y mejorar las estadísticas de turismo en el mundo, promoviendo la integración de las mismas. Esta gran institución fue fundada en el año 1975 y actualmente está integrada por 154 países. Posee como principales objetivos: (i) el fomento el desarrollo del turismo; (ii) el intercambio

internacional; (iii) el crecimiento económico de los países, así como (iv) el entendimiento global para la paz, prosperidad y libertad de las personas contribuyendo de ésta forma al bienestar socioeconómico de sus países miembros. Todos los años esta institución realiza diversos estudios e investigaciones para evaluar la participación del turismo en cada país.

Dentro del ámbito nacional, la Cámara Argentina de Turismo (CAT) publica informes anuales sobre la Actividad de Viajes y Turismo (AVT), siendo que en cada uno de ellos se señala la contribución que puede generar esta actividad para el desarrollo económico nacional, específicamente en cuanto a su contribución al PBI, empleo y recaudación fiscal.

Paralelamente, la Secretaría del Turismo de la Nación Argentina (SECTUR), también viene trabajando para lograr la sistematicidad en la elaboración de información estadística del turismo y en hacer más fluido su acceso al sector público, empresarial y académico. En este sentido, en el Anuario Estadístico de Turismo 2007 de SECTUR, mediante el Plan Federal Estratégico de Turismo Sustentable 2016, se planteó como objetivo la construcción de un proceso participativo, con fuerte raigambre en la información turística intersectorial para la tomada de decisiones.

En relación a la provincia de La Rioja, actualmente la misma carece de información válida en cuanto al impacto del turismo en la economía provincial. Esto se debe en parte, a la ausencia de indicadores económicos que reflejen la verdadera importancia y contribución de esta actividad en la producción provincial.

Objetivos

- Medir el impacto económico de la actividad turística, dimensionando su contribución a la economía provincial en términos de inversión y empleo.
- Seleccionar y adaptar los Indicadores Básicos de Turismo (IBT) para estimar el Producto Bruto de Viajes y Turismo (PVT).

Se parte de la hipótesis de que solo con un buen diagnóstico y análisis sistemático y riguroso de datos será posible contribuir a una mejora en el desarrollo turístico provincial, contribuyendo a una orientación de políticas económicas locales en busca de la sustentabilidad del sector.

Metodología

La propuesta metodológica adoptada para éste trabajo es la determinada por la OMT, de forma conjunta con la División de Estadísticas de las Naciones Unidas (ONU), la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la Comisión de Comunidades Europeas (Eurostat).

A partir de ésta propuesta, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) tomó la responsabilidad de promover y fortalecer los sistemas estadísticos del turismo en la región latinoamericana y caribeña y de estimular la elaboración de una metodología homogénea.

Es así, que serán considerados los aportes metodológicos y los indicadores económicos propuestos por la CEPAL. A nivel nacional, la contribución por parte de la Cámara Argentina de Turismo será considerada como punto de referencia para estimar la valoración de la Actividad de Viajes y Turismo en la provincia. En definitiva, el análisis metodológico utilizado en el presente trabajo, registrará los aspectos de los datos e indicadores que puedan calcularse a partir de fuentes "indirectas" al turismo pero que posibilitan disponer de una aproximación cuantitativa de su magnitud económica. Para ello, se tendrá especial atención en los sectores económicos definidos por el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y los registros estadísticos de reparticiones públicas nacionales y provinciales que, con distintos grados de desarrollo y aplicación, se encuentren disponibles.

Breve reseña de La Rioja

La provincia de la Rioja, con una población estimada de 355.350 habitantes y una superficie de 89.680 km², se localiza en noroeste del país, recostada hacia el oeste sobre la cordillera de los Andes. Las principales ciudades de la provincia son: La Rioja capital, Chilecito, Aimogasta, Chamental, Chepes, Villa Unión, Nonogasta y Famatina.

La estructura productiva de la provincia experimentó importantes cambios generados por las inversiones en sectores promovidos por beneficios fiscales. Es decir, la industria manufacturera adquirió relevancia provincial al amparo de la Ley Nacional de Promoción Económica N° 22.021 del año 1979, que otorgó beneficios al inversor y a la empresa promocionada. Básicamente, el beneficio al inversor es el diferimiento del pago del impuesto a las ganancias y al valor agregado, hasta el 75% de las sumas efectivamente invertidas. Así por ejemplo, la industria manufacturera se desarrolló en las últimas dos décadas a partir de estos incentivos que propiciaron la radicación de actividades productivas tales como: textil (hilados, tejidos, confecciones e indumentaria), cueros (calzado y curtiembres), artículos de papel y cartón, plásticos, maquinaria y equipos, medicamentos, artículos de tocador y perfumería y juguetes.

En cuanto a la actividad agroindustrial se basa en el procesamiento de cultivos concentrados en la explotación de vid, olivo y jojoba¹. La aplicación del régimen de diferimientos impositivos por la promoción industrial se concentró fundamentalmente en la actividad olivícola, razón que explica la gran expansión registrada durante la última década, tanto en lo correspondiente a la etapa primaria como manufacturera. Dotadas de

1 La producción vitivinícola y, en menor medida, la de aceitunas, caracterizaban la actividad agroindustrial de la provincia antes de la sanción de la Ley Nacional de Promoción Económica N° 22.021/79. La aplicación de esta norma dio lugar a una significativa expansión del área sembrada de olivo y el inicio de la producción del cultivo de jojoba. Se estima en el orden de las 32.000/33.000 has. la superficie sembrada total, conformada en su mayor parte por olivos y vid. Luego se ubican los cultivos de jojoba y nogal, y, marginalmente, frutales y hortalizas.

múltiples particularidades geográficas que permite elegir entre una variedad de actividades en plena naturaleza, La Rioja presenta un sin número de atractivos turísticos desde museos, festivales, artesanía y sitios arqueológicos, pasando por valles fértiles e inmensos llanos áridos con la Cordillera de los Andes a la cabeza, los volcanes y lagunas hasta llegar a las excelentes aguas termales de Santa Teresina. Teniendo en cuenta los turistas son muy tentados por lugares exóticos y autóctonos. Además, La Rioja presenta un patrimonio aborígen y religioso esparcido por todos sus rincones. En este sentido, los turistas pueden ir de excursiones a lugares fantásticos y disfrutar los encantos espectaculares como el espejo de agua salobre (Laguna Brava), los farallones y formaciones naturales (Parque Nacional Talampaya).

La medición económica del Turismo

La gran expansión mundial experimentada por el turismo desde el siglo XX y, en consecuencia, su importancia en términos económicos ha llevado a que instituciones regionales e internacionales se reunieran para elaborar un conjunto de recomendaciones metodológicas y así medir la actividad turística de manera homogénea y comparable entre todos los países. Es de esta manera que la OMT, conjuntamente con el apoyo y la participación de la OCDE, la Eurostat y la ONU iniciaron un proceso para la elaboración de una metodología única respecto a las estadísticas del turismo.

En éste sentido, la OMT, que es quien encabeza esta iniciativa, fue elaborando a lo largo de la década de los noventa, una serie de recomendaciones metodológicas entre las que se destacan el desarrollo de un Sistema de Estadísticas de Turismo (SET) y el desarrollo de una Cuenta Satélite de Turismo (CST). A partir de entonces, algunos países comenzaron a trabajar bajo esta nueva metodología, inclusive, fueron incorporándoles connotaciones particulares de cada país o región.

Sin embargo, esta propuesta innovadora, fue el resultado de un arduo proceso de estudio, investigación y reuniones desde principio de siglo XX. Se puede decir de un modo general que el sector turismo comienza a adquirir importancia económica a partir de los años ochenta, cuando la OMT y la División de Estadística de las Naciones Unidas comienzan a darle al sector turístico el mismo tratamiento que otros sectores de actividades dentro de las economías de los países. Así, en 1983, la OMT manifiesta la posibilidad de poder enmarcar las acciones del turismo dentro del marco del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN). A partir de entonces, en la Conferencia de 1991 en Ottawa, Canadá, se propone un sistema integrado de conceptos, definiciones y clasificaciones para medir económicamente el turismo. Ya en 1994, la OMT publica las Recomendaciones sobre Estadísticas de Turismo y algunos países como Canadá comienzan a adoptar esta metodología. Finalmente en el año 2000, se aprueba el marco conceptual metodológico de la CST.

Evolución y análisis económico del turismo en La Rioja

La propuesta metodológica adoptada para éste trabajo es la determinada por la OMT, de forma conjunta con la División de Estadísticas de la ONU, la OCDE y la Eurostat. A partir de ésta propuesta metodológica, la CEPAL tomó la responsabilidad de promover y fortalecer los sistemas estadísticos del turismo en la región latinoamericana y caribeña y de estimular la elaboración de una metodología homogénea.

Por lo tanto serán considerados los aportes metodológicos y los indicadores económicos propuestos por la CEPAL, con su correspondiente adaptación a nivel provincial, dado que la metodología e indicadores establecidos por las entidades antes citadas fueron desarrollados para su aplicación a nivel país. En forma complementaria, también se considerará, la contribución por parte de la Cámara Argentina de Turismo para estimar la Actividad Económica de Viajes y Turismo (AEVT) en La Rioja.

En definitiva, el análisis metodológico utilizado en el presente trabajo, registrará los aspectos de los datos e indicadores que pueden calcularse a partir de fuentes "indirectas" al turismo pero que posibilitan disponer de una aproximación cuantitativa de su magnitud económica. Para ello, se tendrá especial atención en los sectores económicos definidos por el SCN y los registros estadísticos de reparticiones públicas nacionales y provinciales que, con distintos grados de desarrollo y aplicación, se encuentren disponibles.

Indicadores básicos seleccionados y /o adaptados

Importancia relativa en la producción:	Empleo e inversión:
<ul style="list-style-type: none"> • PBG • Δ PBG • PBVT • Δ PBVT • PBVT / PBG • VAB hbr / PBG • Δ VAB hbr 	<ul style="list-style-type: none"> • Empleo en establecimientos turísticos • Ocup hbr / Pob ocup • Ocup hbr / PEA • VAB hbr / Ocup hbr

Fuente: CEPAL (2006).

Variable	Sigla
Producto Bruto Geográfico	PBG
Producto Bruto Viajes y Turismo	PBVT
Valor agregado bruto de hoteles, bares y restaurantes	VAB hbr
Número de ocupados en hoteles, bares y restaurantes	Ocup hbr
Población ocupada	Pob ocup
Población económicamente activa	PEA

Debido a la ausencia de una CST en Argentina, la Cámara de Turismo viene cuantificando la AEVT desde el año 2003, mediante una metodología denominada "barrido transversal" que se caracteriza por la aplicación de coeficientes fijos para determinar el PBVT. Para tal fin, la CAT considera la oferta de viajes y turismo en un sentido amplio, es decir, que la oferta se encuentra o puede ser identificada en casi todas las actividades económicas del Sistema de Cuentas Nacionales.

Esta consideración genérica o amplia de turismo se fundamenta en que al ser el turismo tratado como una actividad y no como un sector económico propiamente dicho, el turismo "barre transversalmente" o, dicho de otra forma, demanda bienes y servicios de casi todos los sectores económicos tradicionales de una economía. Por lo tanto, se trata de una metodología compleja pero que intenta determinar mediante porcentajes la intervención del turismo en los diversos sectores de la economía.

En éste sentido, los coeficientes fijos que expresan el grado de participación de la actividad de viajes y turismo en otros sectores tradicionales parten de la Clasificación Internacional Uniforme de Actividades Turísticas publicado por las Recomendaciones sobre Estadísticas del Turismo de la División de Estadística de Naciones Unidas – OMT 1994 y de la clasificación de sectores según el Sistema de Cuentas Nacionales de Argentina, tal como se muestra a continuación

N.	Actividad Económica	%
1	Actividades Primarias y Extractivas	2
2	Industria Manufacturera	5
3	Construcción	4
4	Comercio al por mayor y al por menor y reparación	10
5	Hoteles	98
6	Restaurantes, Bares y Confiterías	15
7	Servicio de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	20
8	Intermediación financiera y otros servicios financieros	3
9	Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	10
10	Administración Pública, Defensa y Seguridad Social Obligatoria	4
11	Enseñanza	2
12	Servicios Comunitarios, Sociales y Personales	10

Fuente: Cámara Argentina de Turismo (2006; 2010).

Según ésta metodología, la lectura del mismo sería: el 15% del producto y empleo de Restaurantes, Bares y Confiterías debe imputarse a la actividad de Viajes y Turismo, es decir, cada uno de estos coeficientes mide el porcentaje del Valor Agregado de cada actividad económica que es generado por el turismo.

Sin embargo, la CAT revisa periódicamente los coeficientes fijos y eventualmente procede a re-calcularlos ya que año tras año, se dispone de mayor información y de cambios en la estructura de la economía argentina².

Debido a la agrupación de las actividades económicas que realiza la Dirección de Estadística de la provincia de La Rioja para estimar el PBG, se trabajará para el cálculo del PBVT con la siguiente adaptación de la Clasificación Internacional Uniforme de Actividades Turísticas:

N.	Actividad Económica	%
1	Actividades Primarias y Extractivas	2
2	Industria Manufacturera	5
3	Construcción	4
4	Comercio al por mayor y al por menor y reparación	12
5	Hoteles, Bares y Restaurantes	98
6	Servicio de Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	20
7	Intermediación financiera y otros servicios financieros	3
8	Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler	10
9	Administración Pública, Defensa y Seguridad Social Obligatoria	4
10	Enseñanza	2
11	Otros Servicios	10

Fuente: Elaboración propia con base en Cámara Argentina de Turismo (2006; 2010).

² El valor del coeficiente de la actividad Comercio al por mayor y al por menor y reparación, previo al año 2010 era del 12% y luego se estableció en el 10%. Dado que el presente proyecto contempla el período de análisis 1993-2008, el valor de cálculo utilizado será el del 12%.

Importancia relativa en la Producción

Producto Bruto Geográfico

Tabla 1. Producto Bruto Geográfico (miles de pesos) y Tasa de Variación

Año	PBG		Δ PBG	
	V. Constantes	V. Corrientes	V. Constantes	V. Corrientes
1993	1.173.766	1.173.766	-	-
1994	1.237.773	1.319.247	5,45%	12,39%
1995	1.254.073	1.303.916	1,32%	-1,16%
1996	1.357.942	1.384.973	8,28%	6,22%
1997	1.377.562	1.425.067	1,44%	2,89%
1998	1.481.321	1.477.226	7,53%	3,66%
1999	1.493.266	1.453.977	0,81%	-1,57%
2000	1.535.297	1.534.511	2,81%	5,54%
2001	1.560.945	1.455.414	1,67%	-5,15%
2002	1.520.935	1.745.961	-2,56%	19,96%
2003	1.603.018	1.928.172	5,40%	10,44%
2004	1.741.526	2.204.985	8,64%	14,36%
2005	2.012.205	2.684.123	15,54%	21,73%
2006	2.174.318	3.211.792	8,06%	19,66%
2007	2.207.049	3.670.691	1,51%	14,29%
2008	2.321.206	4.320.985	5,17%	17,72%

Fuente: Consejo Federal de Inversiones - Dirección de Estadística La Rioja.

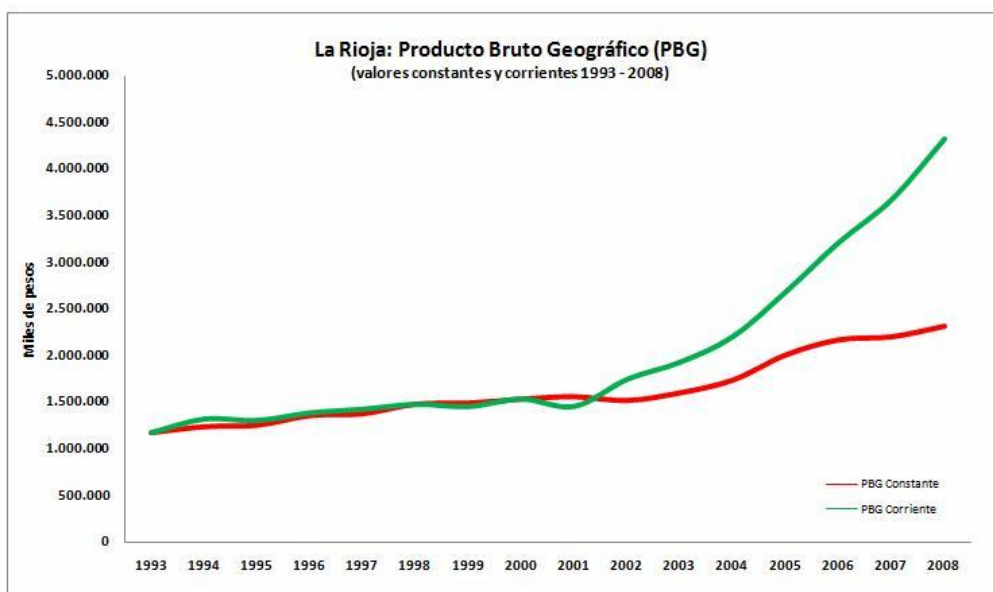
La economía provincial experimentó en el periodo 1993/2003 un crecimiento del orden de 42% en valores corrientes, con una tasa anual de 3,6%. Los sectores productores de servicios fueron los que determinaron principalmente este crecimiento y dentro de ellos los generados por el Estado son los que mayor aporte realizaron. A modo representativo, se puede determinar que el 44% del PBG en el año 2003 fue creado por el Estado (el valor del PBG utilizado para el porcentaje no incluye la actividad Servicios Inmobiliarios y de Alquiler). La participación del Estado en la economía se incrementó en un 18% respecto a lo ocurrido en el año 1993.

Comparando la información entre el año 1993 y 2003, se observa que los sectores productores de servicios han ganado participación en detrimento de los productores de bienes a lo largo de la década, siendo la contribución

en 1993 de 74% para los productores de servicios y de 26% para los sectores productores de bienes.

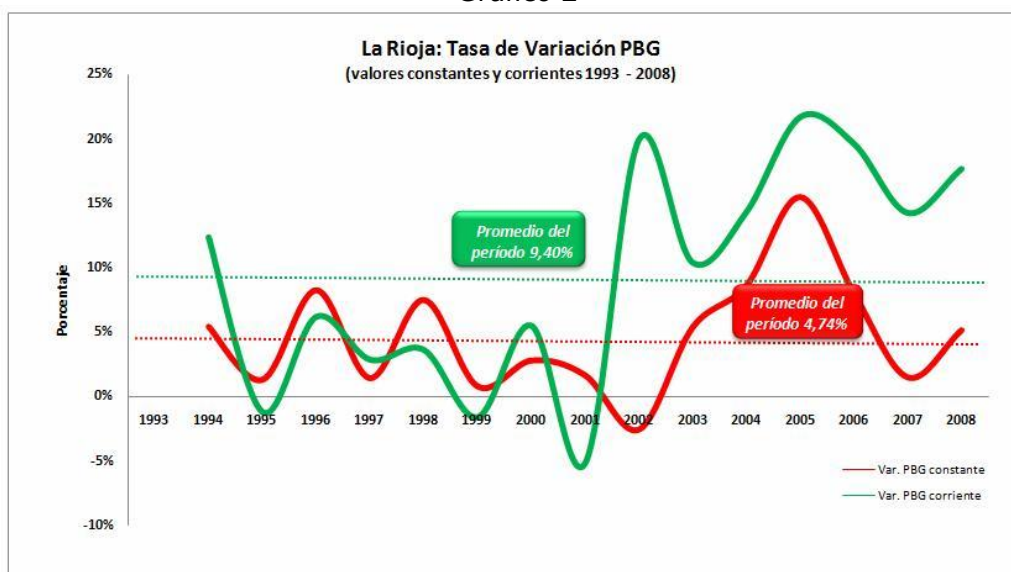
En los últimos años, la situación no se ha modificado en forma significativa, pero si se destaca la disminución en la participación del sector manufacturero que en el periodo 1998-2008 experimentó una pérdida de 3,98 p.p.

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia

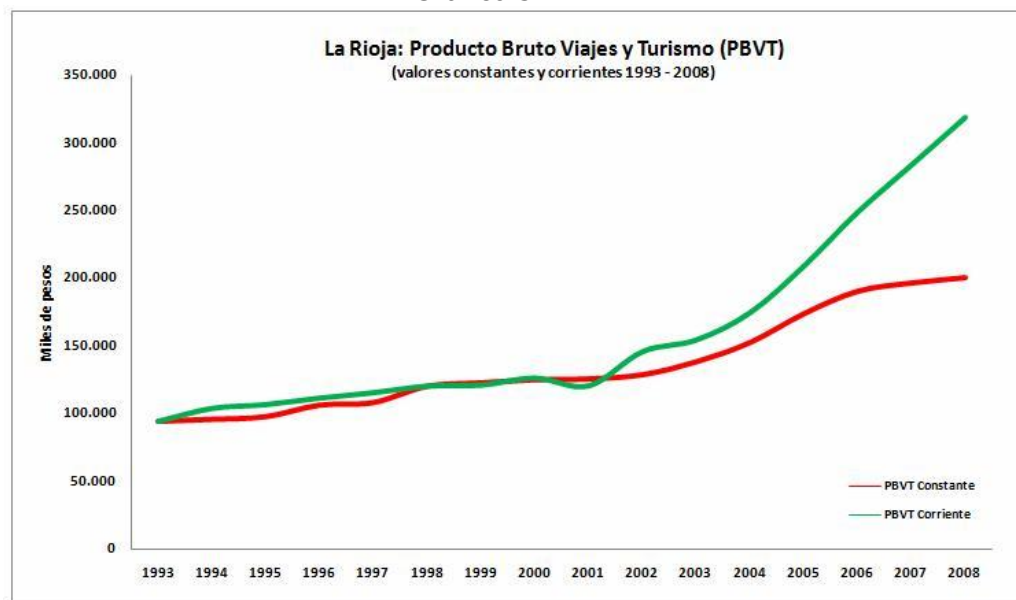
Producto Bruto de Viajes y Turismo

Tabla 2. Producto Bruto Viajes y Turismo (miles de pesos) y Tasa de Variación

Año	PBVT		ΔPBVT	
	V. Constantes	V. Corrientes	V. Constantes	V. Corrientes
1993	94.758	94.758	-	-
1994	96.281	104.333	1,61%	10,10%
1995	98.261	107.139	2,06%	2,69%
1996	106.812	111.941	8,70%	4,48%
1997	108.693	115.867	1,76%	3,51%
1998	120.759	120.742	11,10%	4,21%
1999	123.242	121.427	2,06%	0,57%
2000	125.535	126.620	1,86%	4,28%
2001	126.136	120.926	0,48%	-4,50%
2002	129.221	146.076	2,45%	20,80%
2003	138.736	154.673	7,36%	5,88%
2004	153.032	174.744	10,30%	12,98%
2005	174.264	209.091	13,87%	19,66%
2006	190.832	248.776	9,51%	18,98%
2007	196.932	283.438	3,20%	13,93%
2008	200.912	318.434	2,02%	12,35%

Fuente: Consejo Federal de Inversiones - Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia.

Cuando se estima el PBVT a partir del corte transversal de las diferentes actividades económicas se observa la importancia relativa del sector turismo en el seno de la economía provincial.

Sin embargo, la constatación de esta transversalidad sectorial que caracteriza a la industria del turismo y que fue explicada y detallada en forma oportuna, tiende a diluir la percepción de su existencia como tal y la comprensión de su funcionamiento como un sector integrado con las restantes actividades económicas.

Pero en el seno de la percepción comunitaria general, la imagen del turismo como industria multisectorial aparece borrosa y diluida y esto contribuye para que el turismo no pueda alcanzar un desarrollo en base a criterios de una política integral que aproveche y cree sinergia en todas y cada una de sus potencialidades. Ello posibilitaría lograr comportamientos más estables en el transcurso del tiempo, ya que luego del pico en el crecimiento del PBVT alcanzado en el año 2005 (13,87%), se produzca una baja pronunciada con crecimientos del 3 y 2% durante los años 2007 y 2008.

La estimación a precios constantes resulta adecuada cuando se quiere analizar el crecimiento del sector, de esta manera se arriba a la conclusión que el PBVT provincial creció en términos acumulados durante período 1993-2008 en mayor medida que el PBG.

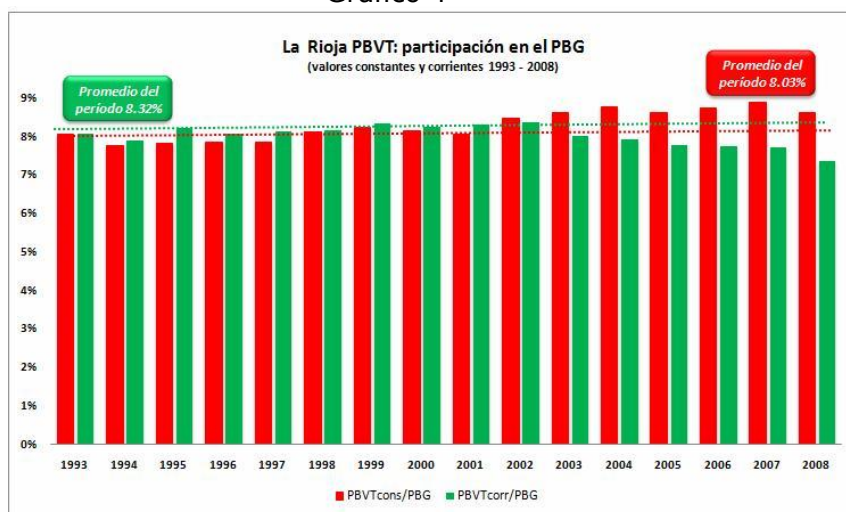
Mientras el PBVT provincial tuvo un crecimiento promedio anual del 5,3%, el conjunto de la economía provincial creció promedio en el periodo 4,74%. En el año 2002, ante la caída del PBG del 2,56%, el PBVT aumentó un 2,47%; pero en el año 2008 el crecimiento real del PBVT fue menor al del PBG, registrando una variación del 2,02% y 5,17% respectivamente, lo cual se debe al menor crecimiento real de los sectores que más aportan al PBVT.

Tabla 3. PBVT como porcentaje del PBG

Año	PBVT/PBG	
	V. Constantes	V. Corrientes
1993	8,07%	8,07%
1994	7,78%	7,91%
1995	7,84%	8,22%
1996	7,87%	8,08%
1997	7,89%	8,13%
1998	8,15%	8,17%
1999	8,25%	8,35%
2000	8,18%	8,25%
2001	8,08%	8,31%
2002	8,50%	8,37%
2003	8,65%	8,02%
2004	8,79%	7,92%
2005	8,66%	7,79%
2006	8,78%	7,75%
2007	8,92%	7,72%
2008	8,66%	7,37%

Fuente: Consejo Federal de Inversiones - Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia.

Como se desprende de los datos del valor agregado sectorial de los cuadros anteriores, aplicando el enfoque de barrido transversal por el lado de la oferta y utilizando los coeficientes fijos para la determinación del PBVT de la economía provincial, se observa que el aporte total resultante sobre el PBG

tuvo una participación promedio del 8,03% a valores constantes y del 8,32% a valores corrientes durante el periodo 1993-2008.

La medición a precios corrientes, considerada más útil para dimensionar monetariamente el valor agregado de la actividad, arroja un valor de poco más de 318 millones de pesos sobre un PBG total de 4.324 millones de pesos para el año 2008.

La evolución de la participación de PBVT en el PBG a precios constantes a partir del año 2000, muestra que un comportamiento relativamente estable con un pico de participación del 8,92% en el año 2007.

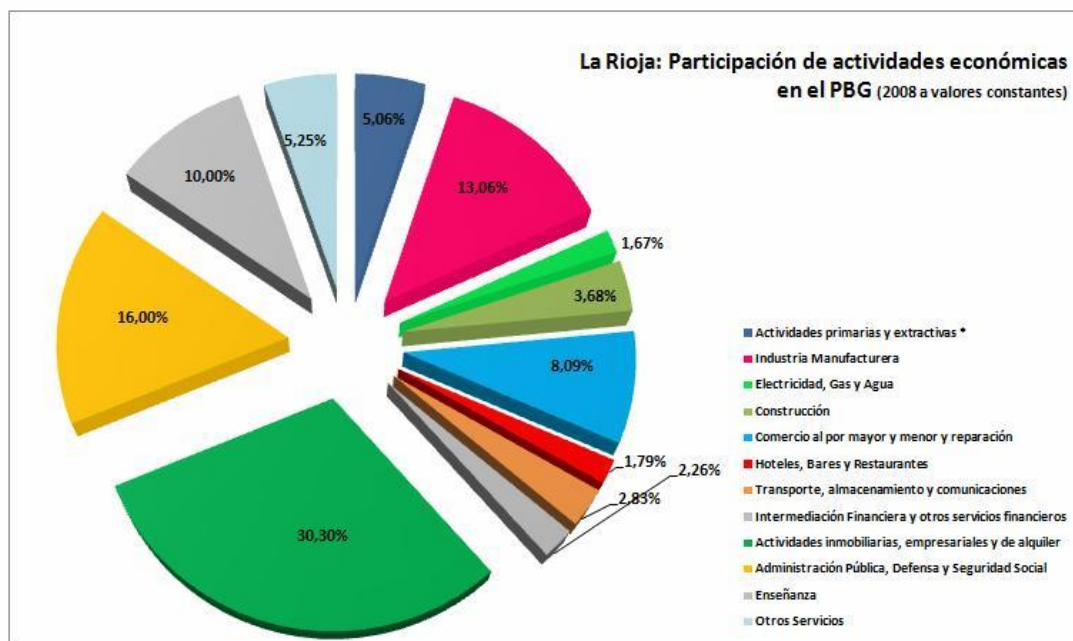
Tabla 4. Evolución de la participación de actividades económicas en el PBG (valores constantes)

Actividad Económica	1993	1998	2003	2008
Actividades primarias y extractivas *	3,72%	2,95%	2,17%	5,06%
	19,48	17,04	12,82	13,06
Industria Manufacturera	%	%	%	%
Electricidad, Gas y Agua	1,46%	1,34%	1,64%	1,67%
Construcción	1,15%	2,02%	2,24%	3,68%
Comercio al por mayor y menor y reparación	8,18%	8,72%	7,25%	8,09%
Hoteles, Bares y Restaurantes	0,97%	0,90%	1,44%	1,79%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2,43%	3,33%	2,87%	2,83%
Intermediación Financiera y otros servicios financieros	1,26%	1,55%	1,89%	2,26%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	32,15%	31,38%	35,48%	30,30%
Administración Pública, Defensa y Seguridad Social	14,64%	13,80%	12,38%	16,00%
		10,91%	13,21%	10,00%
Enseñanza	9,20%	%	%	%
Otros Servicios	5,37%	6,06%	6,61%	5,25%

*Incluye Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, Pesca y Recolección de productos marinos y explotación de Minas y Canteras

Fuente: Elaboración propia según datos Consejo Federal de Inversiones - Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia.

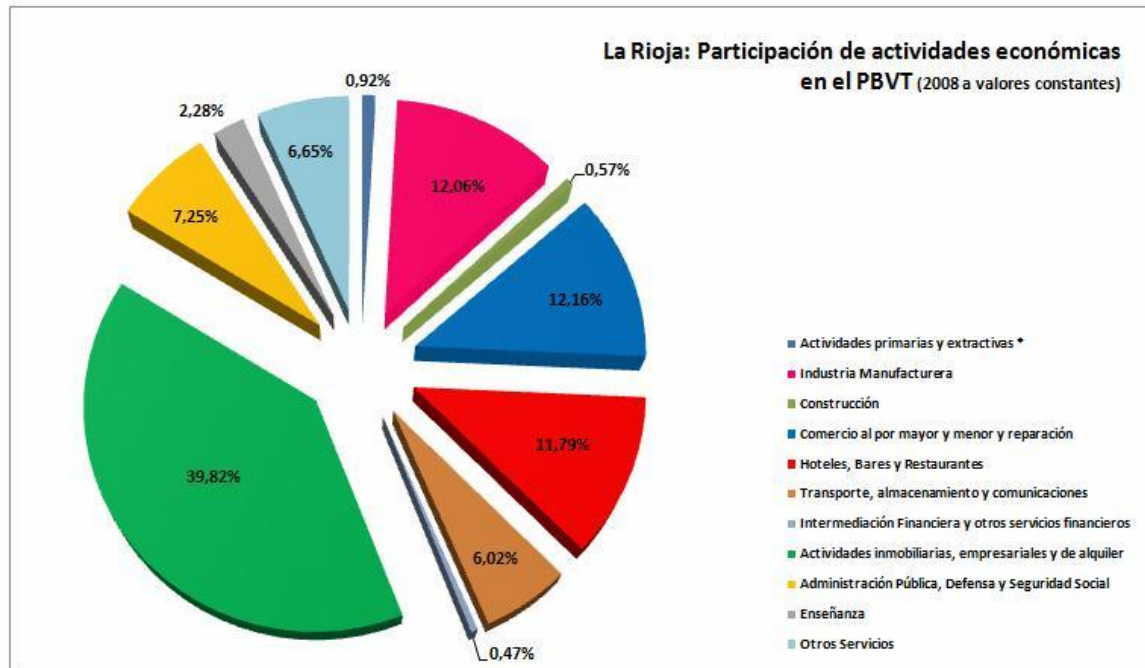
Tabla 5. Evolución de la participación de actividades económicas en el PBVT (valores constantes)

Actividad Económica	1993	1998	2003	2008
Actividades primarias y extractivas *	0,92%	0,73%	0,51%	1,17%
Industria Manufacturera	12,06%	10,45%	7,41%	7,55%
Construcción	0,57%	0,99%	1,03%	1,70%
Comercio al por mayor y menor y reparación	12,16%	12,83%	10,05%	11,22%
Hoteles, Bares y Restaurantes	11,79%	10,88%	16,32%	20,26%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6,02%	8,17%	6,64%	6,53%
Interm. Financiera y otros servicios financieros	0,47%	0,57%	0,66%	0,78%
Act. inmobiliarias, empresariales y de alquiler	39,82%	38,50%	40,99%	35,01%
Adm. Pública, Defensa y Seguridad Social	7,25%	6,77%	5,72%	7,40%
Enseñanza	2,28%	2,68%	3,05%	2,31%
Otros Servicios	6,65%	7,44%	7,63%	6,07%

*Incluye Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura, Pesca y Recolección de productos marinos y explotación de Minas y Canteras.

Fuente: Elaboración propia según datos Consejo Federal de Inversiones - Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia.

La participación porcentual de la actividad económica de hoteles, bares y restaurantes en el total del PBG, experimentó solamente un crecimiento de 0,82 p.p. entre los años 1993 y 2008. Pero si analizamos esta participación en términos del PBVT dicho crecimiento es de 8,47 p.p. entre los mismos años.

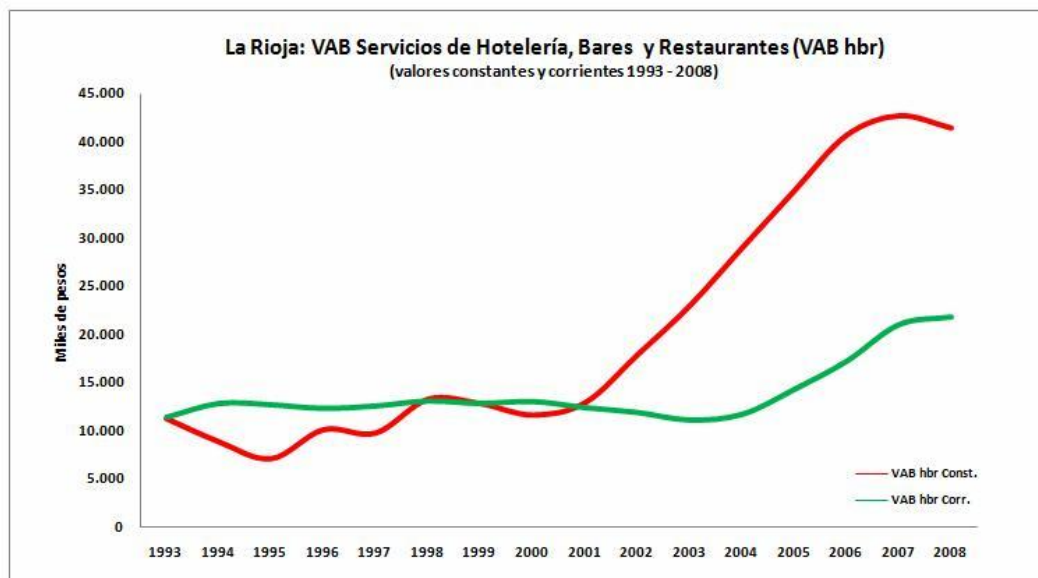
Valor Agregado Bruto de Hoteles, Bares y Restaurantes

Tabla 6. Valor Agregado Bruto hbr (miles de pesos) y Tasa de Variación

Año	VAB hbr		Δ VAB hbr	
	V. Constantes	V. Corrientes	V. Constantes	V. Corrientes
1993	11.402	11.402	-	-
1994	8.990	12.854	-21,16%	12,73%
1995	7.225	12.713	-19,63%	-1,10%
1996	10.244	12.336	41,79%	-2,97%
1997	9.897	12.585	-3,39%	2,02%
1998	13.406	13.109	35,45%	4,16%
1999	12.949	12.860	-3,41%	-1,90%
2000	11.762	13.053	-9,16%	1,51%
2001	13.043	12.411	10,89%	-4,92%
2002	18.008	11.910	38,07%	-4,04%
2003	23.099	11.115	28,27%	-6,68%
2004	29.095	11.707	25,96%	5,33%
2005	35.031	14.334	20,40%	22,44%
2006	40.798	17.287	16,46%	20,60%
2007	42.807	21.133	4,92%	22,25%
2008	41.543	21.922	-2,95%	3,73%

Fuente: Elaboración propia según datos Consejo Federal de Inversiones - Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia.

La medición de la producción en el sector turístico presenta dificultades metodológicas propias de la actividad en cuestión. El problema se manifiesta al tratar de determinar con exactitud el total producido.

El trabajo considera al sector de hoteles, bares y restaurantes como representativo de la producción turística, teniendo presente que lo producido por este sector no se destina únicamente al turismo y que estas estimaciones podrían sobredimensionarlo.

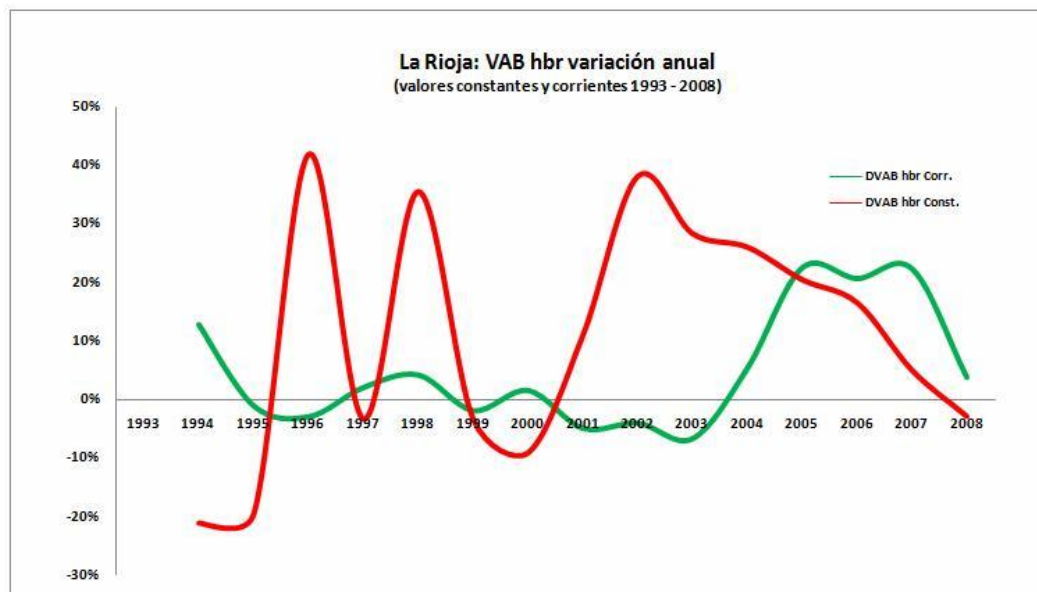
La participación relativa del valor agregado bruto generado en la actividad de los hoteles, bares y restaurantes en el PBG describe la importancia relativa de esa actividad en la economía provincial. Mientras mayor sea el valor de dicho indicador, esa actividad será más importante en la generación de nueva riqueza.

El indicador es muy importante para el análisis y la toma de decisiones en materia de planes de desarrollo turístico porque refleja directamente el peso específico que tiene una de las principales actividades que constituyen el sector turístico en la oferta final de bienes y servicios de la provincia³.

La variación anual del valor agregado bruto generado en la actividad de los hoteles, bares y restaurantes describe los períodos de auge o recesión económicos. Tasas positivas reflejan obviamente crecimientos del valor agregado generado en ese sector de actividad. El indicador es importante para el análisis y la toma de decisiones en materia turística porque refleja directamente la dinámica que tiene una de las principales actividades del sector turístico de la provincia.

³ Debido a la particular naturaleza del consumo turístico, que no se define por los productos que son objeto de este consumo sino por la finalidad particular perseguida por el consumidor, pueden existir diferencias importantes entre la producción y el empleo en las actividades características del turismo en un país y su consumo turístico interior. La importancia de estas diferencias depende del grado en el que la oferta a los visitantes es realizada por productores que no pertenecen a la categoría de actividades características del turismo; y el grado en el que la oferta a los no visitantes es realizada por productores que pertenecen a esta categoría.

Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia.

El sector ha mantenido tasas de variación positiva desde 2001 a 2007 evidenciando un crecimiento del sector aunque los valores absolutos de estas tasas de variación van disminuyendo luego de experimentar un aumento del 38% en el año 2002 respecto de 2001. Para los años anteriores al 2000 se observa en forma nítida el comportamiento fluctuante y errante del sector incapaz de mantener una secuencia de crecimiento sostenido.

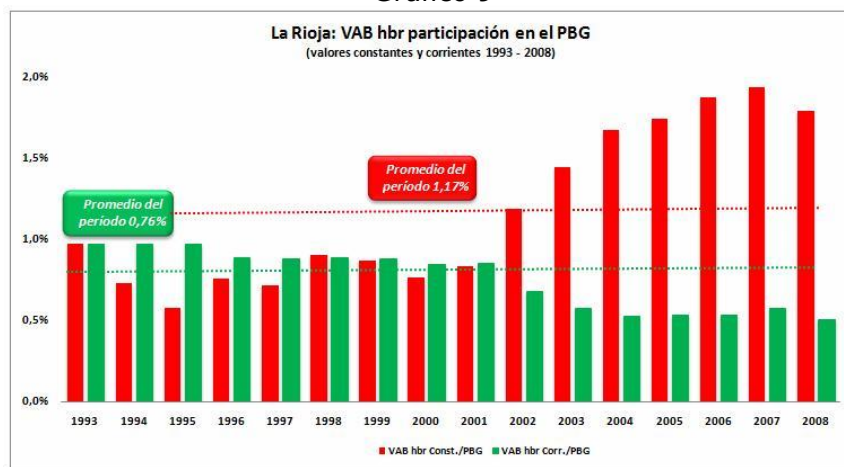
Tabla 7. VAB hbr como porcentaje del PBG

Año	VAB hbr/PBG	
	V. Constantes	V. Corrientes
1993	0,97%	0,97%
1994	0,73%	0,97%
1995	0,58%	0,97%
1996	0,75%	0,89%
1997	0,72%	0,88%
1998	0,90%	0,89%
1999	0,87%	0,88%
2000	0,77%	0,85%
2001	0,84%	0,85%
2002	1,18%	0,68%
2003	1,44%	0,58%
2004	1,67%	0,53%
2005	1,74%	0,53%
2006	1,88%	0,54%
2007	1,94%	0,58%
2008	1,79%	0,51%

Fuente: Elaboración propia según datos Consejo Federal de Inversiones - Dirección de Estadística La Rioja.

La participación relativa del valor agregado bruto generado en la actividad de los hoteles, bares y restaurantes en el PBG describe la importancia relativa de esa actividad en la economía provincial. Mientras mayor sea el valor del indicador, esa actividad será más importante en la generación de nueva riqueza ó PBG.

Gráfico 9



Fuente: Elaboración propia.

En el periodo comprendido entre 1997 y 2006, se registró un incremento en la participación del sector hoteles, bares y restaurantes en el PBG provincial si se analiza la serie valuada en precios constantes de 1993, ya que a partir del año 2000 la importancia relativa del sector comienza a experimentar un marcado ascenso aumentando, por ejemplo, un 144% entre 2000 y 2006. A pesar de este incremento el sector sigue manteniendo un aporte poco significativo al PBG provincial, con un promedio del 0,76% durante el periodo 1993-2008 a valores constantes. Al analizar la serie a valores corrientes, la participación del sector ha tenido una paulatina disminución a partir del año 1998 perdiendo aproximadamente un 40% en el periodo 1998-2006. Es decir, los precios del sector no han variado con la misma intensidad que los precios de los demás rubros que componen el PBG.

Empleo e Inversión

La medición del empleo en el turismo es una de las menos desarrolladas conceptualmente, dadas las dificultades percibidas en asociar claramente el empleo a una actividad de consumo que abarca un amplio espectro en términos de producción y servicios (Libreros, 2005). Si bien el empleo se relaciona directamente con el proceso productivo, la relación entre la producción para el consumo de los visitantes (la demanda turística) y el empleo, está conceptualmente poco definida.

En su definición habitual, el empleo turístico en una industria es el número de puestos de trabajo generados o atribuibles al consumo de los visitantes de los bienes y servicios producidos por esa industria (Canadá Statistics, 2005). Sin embargo, no es posible asignar todos los empleos de ciertas ramas a la actividad turística, dado que un empleo produce bienes y servicios que consumen tanto visitantes⁴ (turistas y excursionistas) como no visitantes (OIT, 2000).

⁴ Los organismos internacionales como la OIT y la OMT que estandarizan estadísticas de empleo turístico, buscan definir alternativas metodológicas para responder a la pregunta de cuántos empleos genera la actividad. Habitualmente se utilizan dos: a) aplicar ratios turísticos II para calcular volúmenes de empleo III, en base a metodologías aplicadas en la

En el sector turismo, en particular, las condiciones de trabajo son relevantes debido a que el éxito en las empresas turísticas depende en gran parte de la calidad, motivación, productividad y capacitación del personal involucrado. El empleo en el sector turismo es poco homogéneo en términos de formalidad y condiciones de trabajo. Existen significativas diferencias en las condiciones de trabajo en los distintos sectores, y la inserción laboral en hotelería y gastronomía suele ser menos formal por ejemplo, que en el transporte aéreo de pasajeros.

La evolución de la ocupación en el sector de hoteles, bares y restaurantes nos permite analizar la importancia del sector como fuente de creación de empleo en la provincia⁵. Cabe señalar que en el análisis de la calidad de los datos para poder medir el empleo total del turismo por actividades utilizado la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) posee dos limitaciones importantes. En primer término la encuesta no abarca el comportamiento del empleo rural, la EPH tiene como campo muestral el área urbana, por eso genera una subestimación en el empleo total; mencionando que existe un número significativo de actividades turísticas, como hoteles y restaurantes, que se encuentran ubicados en zonas no urbanas. Por otro lado, a pesar de la naturaleza muestral de la encuesta, solo explica el comportamiento del 70% de la población urbana (Cámara Argentina de Turismo, 2010).

Cuenta Satélite de Turismo; b) analizar el empleo en las industrias características del turismo. Las recomendaciones internacionales suelen orientar el análisis a la opción b), es decir, el empleo en las industrias características del turismo. No obstante, y si bien se suele que ésta metodología resulta la mejor opción desde el punto de vista técnico, se debe tener presente que la misma tiene algunos problemas. Por ejemplo, puede producir sobreestimación o subestimación del empleo en el turismo IV, por no considerar el empleo generado en ramas no características o sobrevalorar el empleo generado en las ramas características (que también producen para no turistas).

⁵ Se considera que la inserción en el mercado de trabajo, más allá de las horas trabajadas o la remuneración percibida, posee un valor de integración social, más allá del número de horas trabajadas, que en la mayoría de las ocasiones resulta difícil de captar desde el punto de vista netamente estadístico.

Tabla 8. La Rioja: Población ocupada por rama de actividad económica (2000 - 2008)

Periodo	Ocupados	Act Prim.	Ind Manuf.	Const.	Com.	Hot. y Rest.	Transp. Almac. y Com	Serv. Financ. inm.alq. y emp.
Mayo 2000	49.488,0	940,3	6.878,8	4.453,9	9.452,2	2.029,0	1.633,1	1.732,1
Octubre 2000	48.590,0	388,7	6.656,8	4.421,7	9.037,7	2.380,9	1.797,8	1.311,9
Mayo 2001	48.216,0	337,5	5.834,1	4.146,6	9.257,5	2.121,5	2.555,4	1.494,7
Octubre 2001	46.922,0	516,1	6.381,4	3.706,8	7.507,5	1.173,1	2.627,6	1.642,3
Mayo 2002	44.634,0	535,6	6.561,2	2.811,9	7.498,5	981,9	1.830,0	1.874,6
Octubre 2002	51.125,0	920,3	5.470,4	3.936,6	8.691,3	1.278,1	1.738,3	1.993,9
1º Sem 2003	53.836,0	376,9	6.298,8	4.199,2	7.967,7	969,0	2.584,1	2.099,6
1º Sem 2004	62.292,0	498,3	8.035,7	4.983,4	10.153,6	1.308,1	2.740,8	2.367,1
2º Sem 2004	62.629,0	250,5	8.580,2	5.386,1	9.018,6	2.442,5	2.004,1	2.129,4
1º Sem 2005	63.189,0	568,7	8.214,6	6.571,7	9.541,5	1.832,5	2.653,9	2.338,0
2º Sem 2005	64.444,0	1.546,7	7.475,5	7.991,1	10.439,9	3.286,6	2.706,6	2.964,4
1º Sem 2006	65.910,0	725,0	8.436,5	7.381,9	11.600,2	1.845,5	3.427,3	3.361,4
2º Sem 2006	68.274,0	546,2	7.715,0	7.715,0	12.221,0	2.731,0	3.345,4	3.208,9
Agosto 2008	108.405,0	7.287,0	8.669,0	9.328,0	17.784,0	1.214,0	3.173,0	1.179,0

Periodo	Adm. Pública Def. y Seg. Soc.	Enseñanza	Serv. Soc. y de Salud	Serv. Dom.	Otros Servicios Comunit. Soc. y pers.	Otras Ramas	Act no bien especific.
Mayo 2000	9.452,2	3.464,2	2.771,3	3.513,6	2.276,4	494,9	0,0
Octubre 2000	9.863,8	3.401,3	2.818,2	3.547,1	2.769,6	145,8	0,0
Mayo 2001	9.450,3	4.098,4	2.700,1	3.375,1	2.362,6	241,1	0,0
Octubre 2001	9.431,3	4.363,7	2.533,8	3.566,1	3.003,0	375,4	0,0
Mayo 2002	8.926,8	4.775,8	2.856,6	3.035,1	2.678,0	223,2	0,0
Octubre 2002	8.691,3	5.163,6	3.118,6	3.323,1	6.390,6	306,8	0,0
1º Sem 2003	9.636,6	5.814,3	3.822,4	3.284,0	6.568,0	269,2	0,0
1º Sem 2004	10.963,4	6.478,4	5.419,4	5.045,7	4.049,0	124,6	124,6
2º Sem 2004	10.020,6	7.202,3	5.198,2	5.323,5	4.571,9	407,1	93,9
1º Sem 2005	10.552,6	5.750,2	6.318,9	4.170,5	3.917,7	410,7	347,5
2º Sem 2005	9.731,0	4.446,6	3.866,6	6.315,5	3.286,6	322,2	64,4
1º Sem 2006	11.732,0	4.943,3	4.613,7	3.888,7	3.427,3	527,3	0,0
2º Sem 2006	11.401,8	5.461,9	5.120,6	5.120,6	3.345,4	273,1	129,7
Agosto 2008	25.806,0	11.151,0	6.270,0	4.976,0	6.176,0	1.435,0	3.957,0

Fuente: EPH - INDEC - Censo provincial 2008 - Dirección de Estadística La Rioja

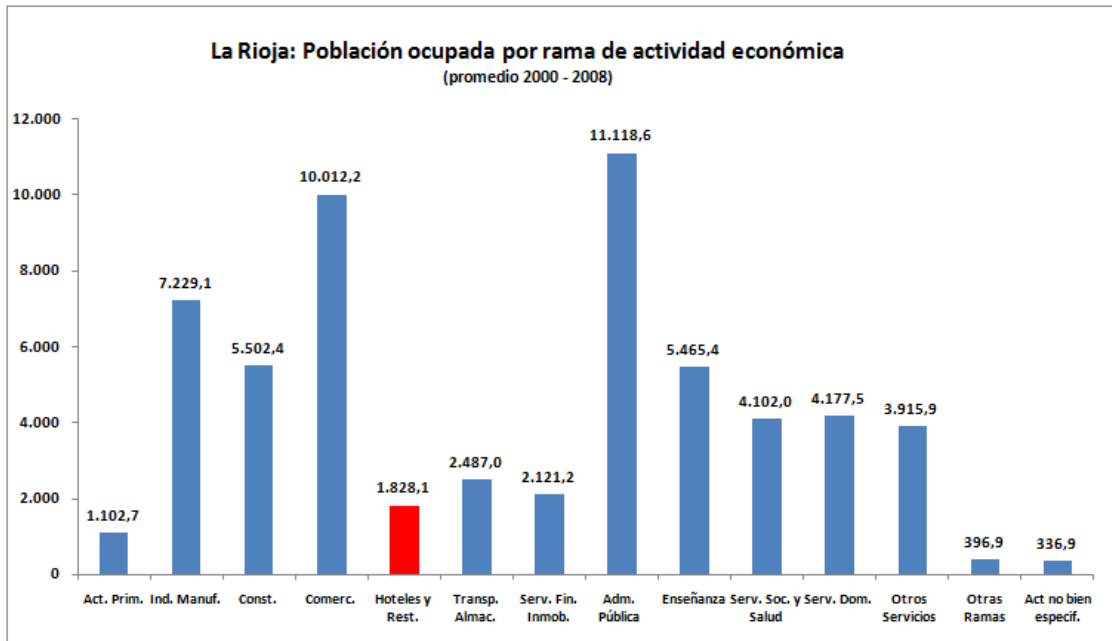
Tabla 9. La Rioja: Población ocupada por rama de actividad económica (%) (2000 - 2008)

Periodo	Ocupados	Act. Prim.	Ind Manuf.	Const.	Com.	Hot. y Rest.	Transp. Almac. y Com.	Serv. Financ. inm. alq. y emp.
Mayo 2000	100	1,9	13,9	9,0	19,1	4,1	3,3	3,5
Octubre 2000	100	0,8	13,7	9,1	18,6	4,9	3,7	2,7
Mayo 2001	100	0,7	12,1	8,6	19,2	4,4	5,3	3,1
Octubre 2001	100	1,1	13,6	7,9	16,0	2,5	5,6	3,5
Mayo 2002	100	1,2	14,7	6,3	16,8	2,2	4,1	4,2
Octubre 2002	100	1,8	10,7	7,7	17,0	2,5	3,4	3,9
1º Sem 2003	100	0,7	11,7	7,8	14,8	1,8	4,8	3,9
1º Sem 2004	100	0,8	12,9	8,0	16,3	2,1	4,4	3,8
2º Sem 2004	100	0,4	13,7	8,6	14,4	3,9	3,2	3,4
1º Sem 2005	100	0,9	13,0	10,4	15,1	2,9	4,2	3,7
2º Sem 2005	100	2,4	11,6	12,4	16,2	5,1	4,2	4,6
1º Sem 2006	100	1,1	12,8	11,2	17,6	2,8	5,2	5,1
2º Sem 2006	100	0,8	11,3	11,3	17,9	4,0	4,9	4,7
Agosto 2008	100	6,70	8,0	8,60	16,40	1,10	2,90	1,10

Periodo	Adm. Pública Def. y Seg. Soc.	Enseñanza	Serv. Soc. y de Salud	Serv. Dom.	Otros Servicios Comunit. Soc. y pers.	Otras Ramas	Act no bien especific.
Mayo 2000	19,1	7,0	5,6	7,1	4,6	1,0	0,0
Octubre 2000	20,3	7,0	5,8	7,3	5,7	0,3	0,0
Mayo 2001	19,6	8,5	5,6	7,0	4,9	0,5	0,0
Octubre 2001	20,1	9,3	5,4	7,6	6,4	0,8	0,0
Mayo 2002	20,0	10,7	6,4	6,8	6,0	0,5	0,0
Octubre 2002	17,0	10,1	6,1	6,5	12,5	0,6	0,0
1º Sem 2003	17,9	10,8	7,1	6,1	12,2	0,5	0,0
1º Sem 2004	17,6	10,4	8,7	8,1	6,5	0,2	0,2
2º Sem 2004	16,0	11,5	8,3	8,5	7,3	0,7	0,2
1º Sem 2005	16,7	9,1	10,0	6,6	6,2	0,7	0,6
2º Sem 2005	15,1	6,9	6,0	9,8	5,1	0,5	0,1
1º Sem 2006	17,8	7,5	7,0	5,9	5,2	0,8	0,0
2º Sem 2006	16,7	8,0	7,5	7,5	4,9	0,4	0,2
Agosto 2008	23,80	10,30	5,80	4,60	5,70	1,30	3,70

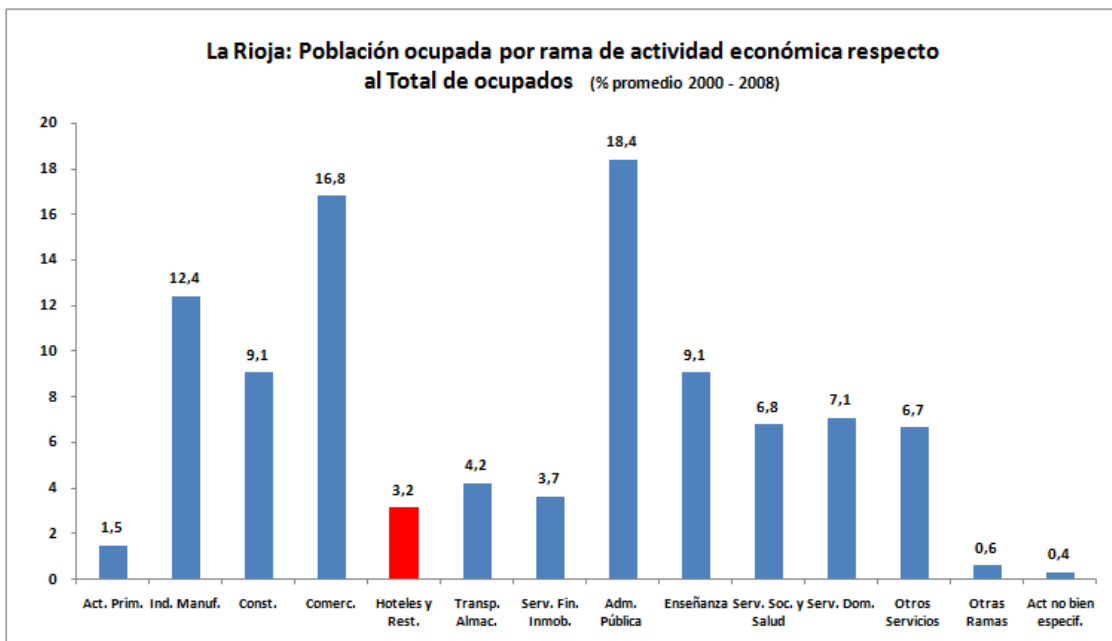
Fuente: EPH - INDEC - Censo provincial 2008 - Dirección de Estadística La Rioja

Gráfico 10



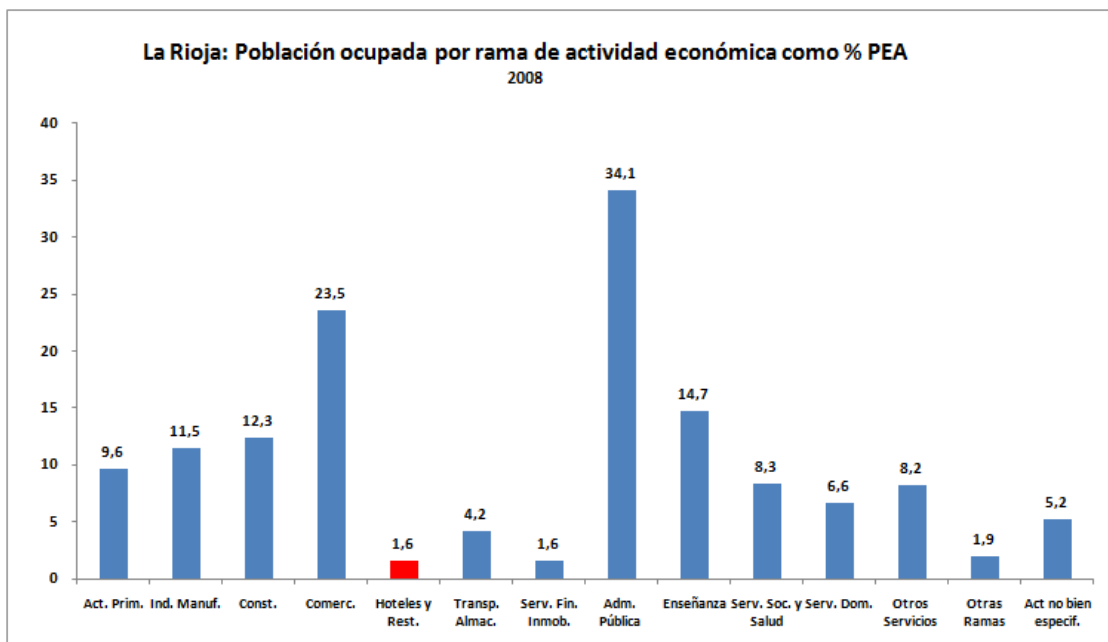
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 11



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 12



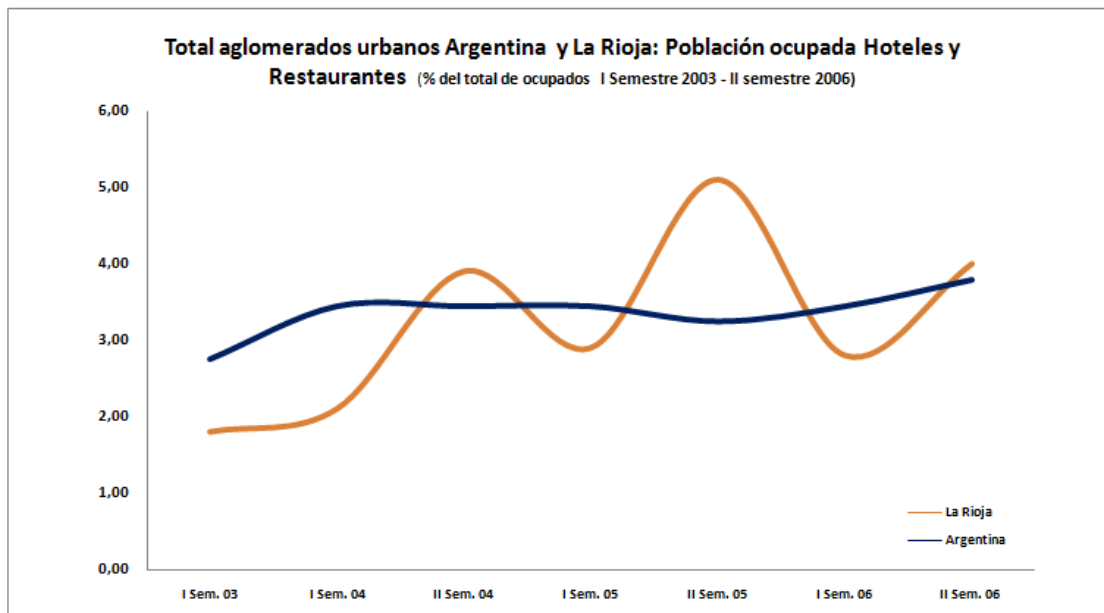
Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. % Población ocupada Hoteles y Restaurantes La Rioja y Argentina (total de aglomerados urbanos)

Rama de actividad	I Sem. 03	I Sem. 04	II Sem. 04	I Sem. 05	II Sem. 05	I Sem. 06	II Sem. 06
Hot. y Rest. (LR)	1,8	2,1	3,9	2,9	5,1	2,8	4,0
Hot. y Rest. (ARG)	2,8	3,5	3,5	3,5	3,3	3,5	3,8

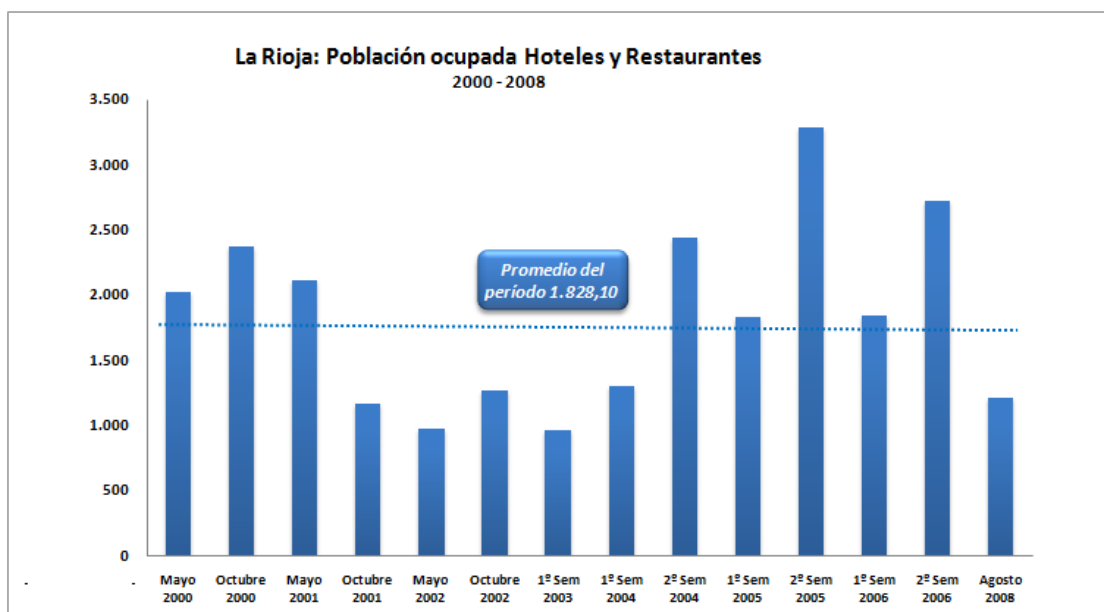
Fuente: Elaboración propia según datos INDEC y Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 13



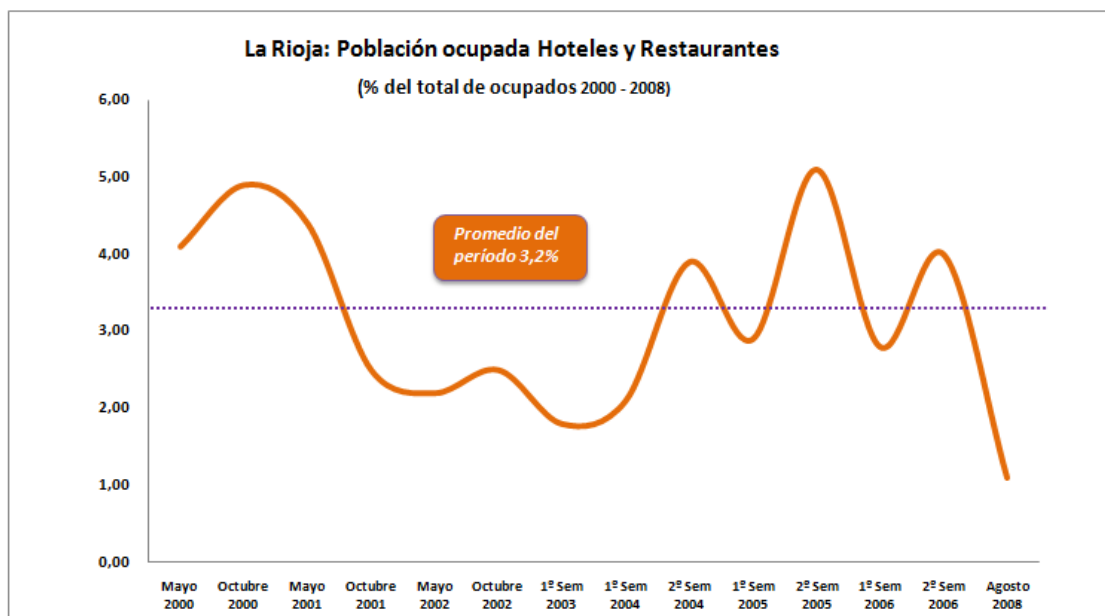
Fuente: Elaboración propia

Gráfico 14



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 15



Fuente: Elaboración propia

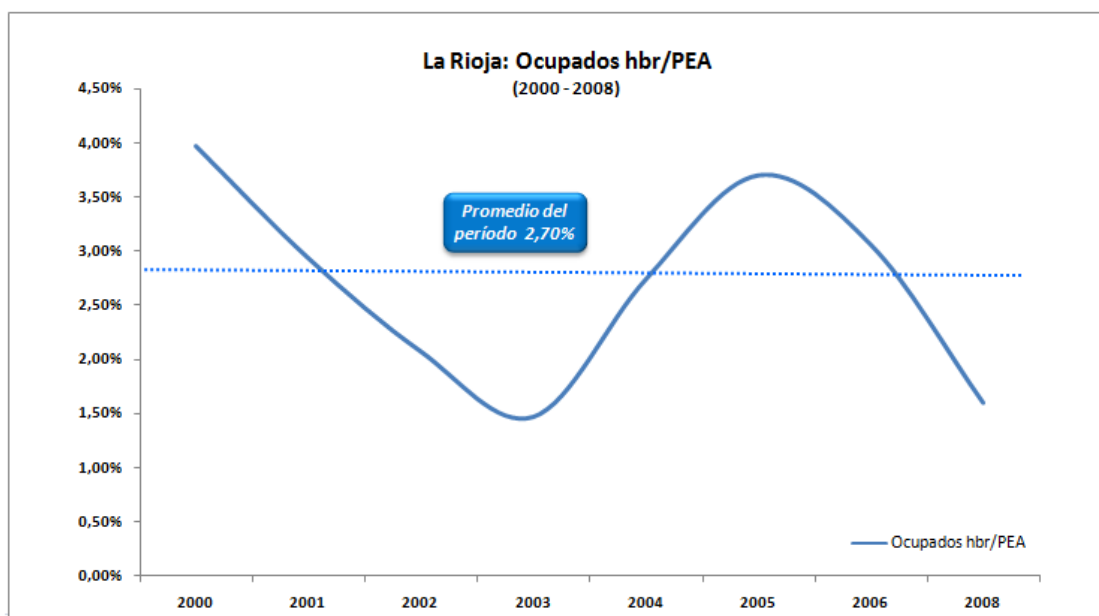
La participación relativa del número de personas que trabajan en la actividad de hoteles, bares y restaurantes en el total de la población ocupada describe la importancia relativa de esa actividad productiva de la provincia en función de la capacidad de absorción de fuerza laboral. Mientras mayor sea el indicador, más importante será la actividad en el mercado laboral provincial. Los datos obtenidos, permiten determinar que el porcentaje de la población ocupada en hoteles y restaurantes respecto al total de ocupados en la provincia, se mantiene en sintonía con el promedio nacional, con el único agravante que para el caso de La Rioja y a partir del año 2006 cuando este valor era del 4% comienza a exhibir un descenso marcado llegando al 1,10% en el 2008 (el valor más bajo si se analiza el periodo comprendido entre los años 2000-2008).

Tabla 11. La Rioja: Ocupados hbr en relación a la PEA (2000 - 2008)

Año	Ocupados hbr	PEA	Ocupados hbr/PEA
2000	2.205	55.427	3,98%
2001	1.648	56.026	2,94%
2002	1.130	54.350	2,08%
2003	969	65.682	1,48%
2004	1.878	68.364	2,75%
2005	2.560	69.032	3,71%
2006	2.288	74.585	3,07%
2008	1.214	75.601	1,61%

Fuente: Elaboración propia según datos EPH - Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 16



Fuente: Elaboración propia

La participación relativa del número de personas que trabajan en hoteles, bares y restaurantes dentro del total de la población económicamente activa (PEA) muestra la importancia relativa de esa actividad productiva en el mercado de trabajo provincial. Mientras mayor sea el indicador, más importante será esa actividad en el mercado laboral.

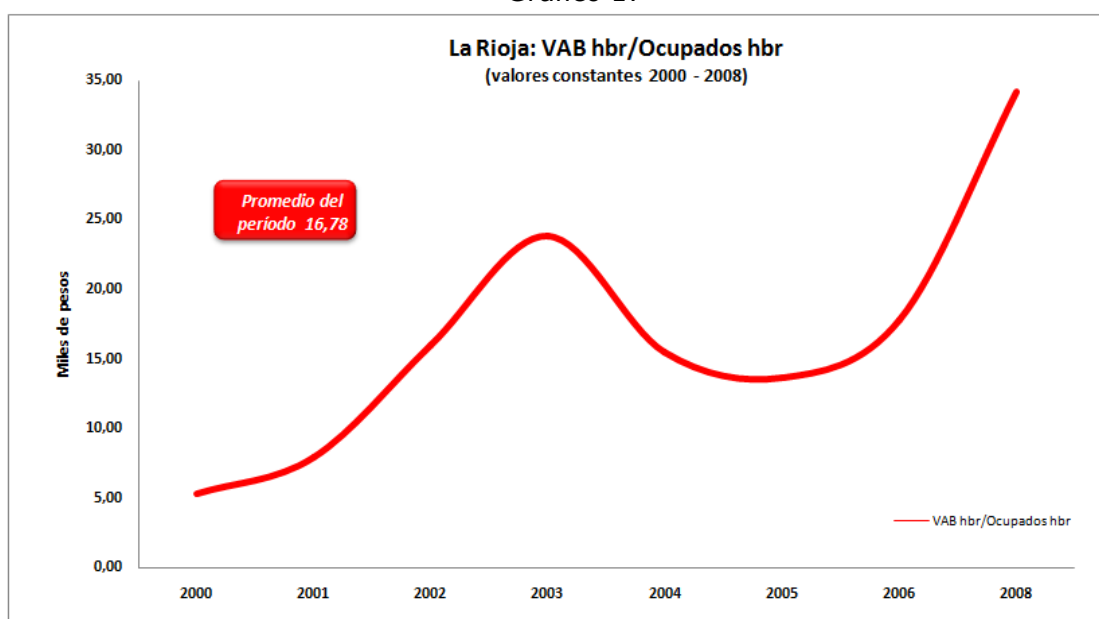
Para el periodo comprendido entre los años 2000 y 2008, se observa que solamente en el bienio 2003-2005 tuvo un crecimiento paulatino para caer en el último año de la serie al 1,61% que es un valor levemente superior al más bajo de todo el periodo y que corresponde al del año 2003 (1,48%). Esta situación puede atribuirse aunque sea en modo muy del parcial, al elevado grado de empleo informal del que tradicionalmente ha dado cuenta el sector turístico.

Tabla 14. La Rioja: Valor Agregado Bruto hbr (constante) en relación a Ocupados hbr (en miles)

Año	VAB hbr	Ocupados hbr	VAB hbr/Ocupados hbr
2000	11.762	2,205	5,33
2001	13.043	1,648	7,91
2002	18.008	1,130	15,94
2003	23.099	0,969	23,84
2004	29.095	1,878	15,49
2005	35.031	2,560	13,68
2006	40.798	2,288	17,83
2008	41.543	1,214	34,22

Fuente: Elaboración propia según datos CFI y EPH - Dirección de Estadística La Rioja.

Gráfico 17



Fuente: Elaboración propia

El valor agregado bruto promedio en la actividad de hoteles, bares y restaurantes indica la capacidad de los ocupados de generar nueva riqueza en esta rama de la actividad económica.

Al analizar este indicador, debemos en forma previa diferenciar el patrón de profesionalización vigente en los hoteles de mayor categoría del turismo y el escasamente profesionalizado que predomina en la gran masa de empresas medianas y pequeñas (en su mayoría de estructura y gestión familiar). En muchas de estos establecimientos si bien pueden existir avances en cuanto a la capacitación y formación, cubriendo algunos puestos de mayor sensibilidad para marcar la calidad del servicio, la practica indica que sigue predominando el personal autoformado o en vías de autoformación⁶. Ello explica las ondulaciones del comportamiento y una mayor recuperación a partir del año 2005 acompañado por los nuevos emprendimientos hoteleros de categoría realizados tanto en la ciudad capital como en el departamento Cnel. Felipe Varela.

Conclusiones

El estudio del turismo como fenómeno económico es incipiente, a pesar que desde la década del 70 parece figurar en las agendas del sector público Argentino. Cada jurisdicción utiliza métodos disímiles para la medición estadística y los intentos por homogeneizarlos y fundirlos en un sistema único, conceptual y metodológico parece no haber cristalizado en consensos que hagan posible armar una red estadística a nivel nacional. De allí la valoración de poder trabajar con indicadores económicos que den cuenta de

⁶ El personal autoformado con la experiencia de los años adquiere habilidades y fortalezas, pero éstas pueden ser muy desiguales en cuanto a real eficacia y eficiencia en el servicio prestado. Estas desigualdades quedarían en evidencia si es que se tiene la oportunidad de evaluar su desempeño en cada una y todas las operaciones o tareas en que pueda descomponerse el servicio. Lo más probable será que, en algunas de esas operaciones, se detecten debilidades y hábitos inconvenientes de trabajo, que con los años también terminan siendo internalizadas y que, por ende, se tornan difícil de rectificar en beneficio de una mayor calidad de servicio prestado (Sepúlveda, 2001).

la realidad aproximada del sector en distritos que están encausando el desarrollo general de la actividad turística.

La posibilidad de desarrollar indicadores a nivel regional, posibilita generar información representativa para facilitar la comprensión de temas asociados al turismo. Ello permite optimizar la toma de decisiones, como así también mejorar los procesos de comunicación y la participación institucional de la comunidad; elementos necesarios para las definiciones de estrategias de desarrollo local. Asimismo, la existencia de un sistema de indicadores facilita comprender los resultados de políticas concretas en materia turística así como identificar aspectos prioritarios o más relevantes a la hora de definir las políticas de desarrollo regional y su incidencia respecto a los otros sectores de la economía provincial.

La estacionalidad turística implica una infraestructura ociosa durante un período de tiempo prolongado y en las ramas características del turismo una menor capacidad de generar empleos estables. Por otro lado, se observa que la estacionalidad tiene un impacto importante en la creación de empleo en la hotelería, y es un problema tanto por las dificultades que genera para generar empleos e ingresos estables, y por la desequilibrada utilización de la infraestructura turística en general (de transporte y de otro tipo).

Los principales resultados del presente estudio apuntan a una evolución positiva del sector en términos generales. Por un lado, el Producto Bruto de Viajes y Turismo (PBVT) registró entre los años 1993 y 2008 un crecimiento promedio anual del 5,3%, representando una participación del 8% sobre el Producto Bruto Geográfico (PBG) de la provincia. Por otro lado, la participación del sector Hoteles, Bares y Restaurantes (HBR) registró un incremento de participación en el PBG de La Rioja entre los años 1997 y 2006 ya que se encuentra fuertemente favorecida por un importante asenso a partir del año 2000. Sin embargo, esta mejora en la participación del PBG

representa todavía un aporte poco significativo, siendo del 0,76% durante el período 1993-2008 a valores corrientes.

El análisis preliminar de los datos sectoriales disponibles, teniendo en cuenta la transformación que se pretende imprimir a la estructura del turismo en la provincia de La Rioja, nos permite identificar al menos tres líneas prioritarias en las que se debiera avanzar en el corto plazo:

- a) El desarrollo de la competitividad del sector turístico.
- b) El desarrollo y la consolidación del turismo regional en base a los circuitos turísticos actuales.
- c) El desarrollo institucional amparado en las políticas de Estado.

Estas líneas se mancomunan para asegurar la generación de impactos en términos de ampliar, profundizar y diferenciar la oferta turística de la provincia, en cuanto a cobertura y calidad. La coherencia de estas acciones estará sustentada por su inserción en una visión sistémica del desarrollo turístico y por la cohesión pública y privada que se logre realizar. Si esta coordinación pública y privada, logra apartarse de un sesgo excesivamente horizontal y se ubica en una dimensión focalizada al desarrollo de sectores estratégicos, seguramente tendrá mayores posibilidades de sustentabilidad en el tiempo.

Referencias Bibliográficas

- Asociación Argentina de Economía Política (2009). *Medición de la Importancia Económica del Turismo: El caso de la provincia de Chubut*. Buenos Aires.
- Cámara Argentina de Turismo (2006). *Importancia de la industria de Viajes y Turismo como actividad económica*. 3º Informe. Buenos Aires.
- Cámara Argentina de Turismo (2008). *La importancia de la actividad económica de turismo y viajes en Argentina*. Buenos Aires.
- Cámara Argentina de Turismo (2010). *Informe Económico Cuatrimestral sobre la Actividad de Viajes y Turismo*. Buenos Aires.
- Canada Statistics (2005). "Feasibility Study on a Tourism Human Resource Module". Research and Development Projects and Analysis Section, Income and Expenditure Accounts Division, Statistics Canada.
- CEPAL (2006). *Indicadores económicos del turismo*. Cuadernos Estadísticos 34. Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas.

- Dirección de Estadística La Rioja (2008). Anuario Estadístico y Cálculo de PBG, Consejo Federal de Inversiones.
- FUJUDES (2007). *Impacto de la industria del turismo en la economía de Jujuy*. San Salvador de Jujuy.
- Libreros, Marion (2005). Information on Employment derived from the assessment on the TSA implementation, September 7.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2000). Developing a Labour Accounting System for Tourism: Issues and approaches. Annex to: United Nations, Economic and Social Council, Statistical Commission, Thirty second Session, 6-9 March 2001, document E/CN.3/2001/3, 12 December, 2000.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO ET AL. (2001). *Cuenta Satélite de Turismo: Recomendaciones sobre el marco conceptual*. Nueva Cork. Publicación de las Naciones Unidas.

Cita de este artículo:

ALLENDE GARCÍA, MOLINA, Y NUNES FERNANDES. (2012)
Evolución e impacto económico de la actividad turística en la provincia de La Rioja. *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1*. pp.112-148. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

GENERACIÓN DE EMPLEO: POLÍTICAS ECONÓMICAS ACTIVAS – SAPEM

C.P. Ricardo Antonio Guerra

Contador Público Nacional
Magíster en Relaciones Internacionales
Ministro de Economía Provincia de La Rioja.
La Rioja (Argentina).

Palabras Clave:

*Economía, Desarrollo
Local, Generación de
Empleo*

Key Words:

Economy, Local
Development, Job
Creation

Resumen

En el presente artículo se aborda el impacto en la generación del empleo productivo a partir de la creación de las Sociedades Anónimas con participación (SAPEM) por parte del Gobierno de la provincia de La Rioja, Republica Argentina. Desde el análisis de la realidad económica local se analiza la importancia de una política pública en el desarrollo económico de la Provincia a partir de una nueva forma jurídica que permite el apoyo estatal a diferentes grupos de productores y prestadores de servicios organizados.

Abstract

This article discusses the impact on the generation of productive employment from the creation of majority-owned Corporations State (SAPEM) by the government of the province of La Rioja, Argentina Republic.

From the analysis of local economic reality discusses the importance of public policy in economic development of the province from a new legal form that allows state support for different groups of producers and service providers organized

CONTEXTO GEO-ECONÓMICO DE LA PROVINCIA DE LA RIOJA:

Un poco de historia:

La provincia de La Rioja se encuentra emplazada geográficamente en una región periférica a la de mayor desarrollo económico del país, la pampa húmeda.

Para arribar a esta configuración ha transcurrido un largo período que se inicia a finales del siglo XVIII. En aquella época colonial el motor de la actividad económica estaba ubicado al oeste del Continente y reconocía como epicentro al polo minero de Potosí, pero a partir de dichos años y debido a una serie de circunstancias externas que favorecieron el precio relativo de los bienes agropecuarios, el movimiento económico se trasladó progresivamente hacia el litoral dado las ventajas comparativas que demostraba esta región al ser productora de estos bienes.

Confluyeron simultáneamente un alza en el precio y una baja de los costos de los productos agropecuarios. La mayor demanda generada

por Europa a partir de las guerras napoleónicas primero, que requerían para diversos fines y entre otros insumos grandes cantidades de cuero, y la elevación del poder adquisitivo de los habitantes de los principales países de entonces – Inglaterra y Francia – que trajo aparejado la revolución industrial, posteriormente, propició la suba del valor de estos bienes. Por otra parte, los avances tecnológicos alcanzados en aquel tiempo como el transporte a vapor y el frío artificial favorecieron sustancialmente los costos y calidad de traslado de estos productos.

Se agrega en un sentido favorable la cercanía de la zona litoraleña al puerto de Buenos Aires; ello fomentó la rápida incorporación del país a las corrientes del comercio internacional de la época retro – alimentando el crecimiento económico de la región. Este proceso se incentivó con el desarrollo del ferrocarril y las políticas económicas implementadas por los actores de la denominada "Generación del '80", quienes incorporaron vastas extensiones de tierra productiva a través de la "Conquista del Desierto"; capitales, a partir de la facilitación de las inversiones extranjeras y la construcción de obras de infraestructura; y mano de obra capacitada, con el fomento de la inmigración y la educación. ¹

Coadyuvieron al deterioro económico del entorno geográfico de emplazamiento de La Rioja las guerras de la independencia, cuyas luchas y reclutamientos obligatorios de hombres se desarrollaron en sus inmediaciones, y el cierre de los mercados del Alto Perú, por el estado de beligerancia. Demostrativo de ello era, ya en 1.819, un relevamiento poblacional efectuado en varias provincias donde La Rioja detentaba solo el 3,82 % del total de habitantes, mientras que

¹ Alberto Figueras, *Breve presentación histórica de la economía Argentina*, Córdoba (Argentina), Nota inédita.

Buenos Aires disponía del 22,94 % y Córdoba el 14,34 %, entre las de mayores guarismos.

Las provincias como actores económicos:

La preponderancia de los Estados – nación como actores internacionales excluyentes ha disminuido, siendo ocupados los espacios cedidos por diferentes expresiones de la sociedad civil, del sector privado y por jurisdicciones inferiores del propio sector público. Ello ha generado, entre otros hechos, la vigencia de un contexto internacional complejo y de transición hacia un nuevo esquema aún difuso. La fluidez de las corrientes de capitales – productivos y especulativos – en búsqueda de mayor rentabilidad, de la cultura y de las personas que han incentivado los avances tecnológicos en las comunicaciones y el transporte, han permeabilizado las fronteras de los países generando nuevos factores exógenos que inciden en el desarrollo económico de las provincias y/o regiones internas que los componen, forjando además, condiciones de interdependencia.

En ese marco y visto desde la perspectiva de las provincias, se deberán explorar y explotar las ventajas comparativas y competitivas que ostenten para crear las condiciones necesarias a efectos que los beneficios, también los riesgos, de la internacionalización de la producción de bienes y servicios y de la transferencia de tecnologías se asienten en sus territorios y creen condiciones favorables al crecimiento económico.

Este desafío, vigente e imperioso, exige a la provincia de La Rioja que su actuación trascienda los límites formales del país y no solo se circunscriba a la necesaria participación y desempeño como tal en el orden federal, a fin de presentarse atractiva a la radicación de inversiones nacionales y transnacionales.

En el plano internacional, la consideración de las jurisdicciones provinciales como actores en dicho ámbito ha sido incluida en la Constitución Nacional a partir de las modificaciones introducidas por la Convención Constituyente que sesionara en sede de la Universidad del Litoral, Santa Fe, y aprobara el veintidós de agosto de mil novecientos noventa y cuatro. Tal definición, lo es limitada a sus desempeños conforme a facultades no delegadas y respetando la política exterior que fije la Nación.

En efecto, el Artículo 124 de la Carta Magna establece: "Las provincias podrán crear regiones para el desarrollo económico – social y establecer órganos con facultades para el cumplimiento de sus fines y podrán también celebrar convenios internacionales en tanto no sean incompatibles con la política exterior de la Nación y no afecten las facultades delegadas al Gobierno Federal o el crédito público de la Nación, con conocimiento del Congreso Nacional. La ciudad de Buenos Aires tendrá el régimen que se establezca a tal efecto.

Corresponde a las provincias el dominio originario de los recursos naturales existentes en su territorio." (2)

En el mismo sentido, la Constitución de la provincia de La Rioja establece con una vigencia anterior al de la Nacional la facultad de realizar gestiones en el orden internacional tendientes a la satisfacción de sus intereses, con la salvedad de atender los lineamientos de la política exterior, facultad delegada al Gobierno Federal.

Textualmente su Artículo 16º dice: "La provincia detenta la facultad de efectuar, en el orden internacional, gestiones, actos o convenios que² fueren necesarios para la satisfacción de sus intereses, sin perjuicio de la política exterior delegada al Gobierno Federal." (3)

² Constitución Nacional

³ Constitución Provincial

La Rioja, como se señalara, está situada territorialmente en una zona periférica a la de mayor desarrollo del país. Detenta insuficiencia en infraestructura, servicios y acceso a grandes centros comerciales, circunstancias que impulsan a las corrientes de inversiones productivas a radicarse en otras regiones que las poseen, incrementando la brecha ya existente. Asimismo, factores exógenos como por ejemplo el MERCOSUR tienden a profundizar las asimetrías dado a la atracción que genera sobre los flujos de capitales.

Ante este panorama, es menester ejecutar desde el Estado políticas económicas activas como medio para incorporarse en la dinámica de la globalización, creando las condiciones necesarias a partir de acciones en los planos interno, nacional e internacional, para lo cual como jurisdicción provincial está facultada constitucionalmente.

Comparando a La Rioja:

Considerando algunos indicadores macroeconómicos, de población, de comercio y de producción.

- 1- PBI Nacional: participación % de La Rioja, Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe;

Año 2006: pesos de 1993-miles		Participación:
PBI Nacional:	330.564.970	100,00%
PBG Buenos As:	76.171.860	23,04%
PBG Córdoba:	24.737.170	7,48%
PBG Santa Fe:	25.236.988	7,63%
PBG La Rioja:	2.174.318	0,66%
Año 2009: pesos de 1993-miles		Participación:
PBI Nacional:	386.704.385	100,00%
PBG Buenos Aires :	90.498.394	23,40%
PBG La Rioja:	2.425.797	0,63%

Cuadro I : Participación % en el PBI y el PBG Fuente Dirección general de Estadística de la Provincia de La Rioja.

2- Población Nacional: participación % de La Rioja, Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe;

Año 2010: Censo 2010		Participación:
Total País:	40.091.359	100,00%
Buenos As:	15.594.428	38,90%
Córdoba:	3.304.825	8,24%
Santa Fe:	3.200.736	7,98%
La Rioja:	331.847	0,83%

Cuadro II Fuente: Dirección general de Estadística de la Provincia de La Rioja.

3- Distancias de La Rioja a grandes centros de consumo;

La Rioja	Buenos Aires	1.167 km
	Córdoba	460 km
	Santa Fe	804 km

Cuadro II Fuente: Dirección general de Estadística de la Provincia de La Rioja.

4- Tipos de cultivos que se desarrollan en La Rioja: tiempo de plena producción; obtención del agua; milimetraje anual de lluvias;

Cultivo:	Plena producción:
Olivo:	7/8 años
Vid:	4 años
Nogal:	9 años

Cuadro III Fuentes Ministerio de Producción

Profundidad promedio de obtención de agua de subsuelo: 180 / 200 m

Lluvias anuales promedios:	Arauco	100mm
	Chilecito	300mm
	La Rioja	200mm

Cuadro IV Fuentes Ministerio de Producción

5- Tipos de ganados que se desarrollan en La Rioja: características; preferencias de los mercados;

Ganado:	Características:
Vacuno:	Cría / autoconsumo
Caprino:	Autoconsumo

Cuadro V Fuentes Ministerio de Producción

PREPODERANCIA DEL SECTOR PÚBLICO EN LA RIOJA:

Como consecuencia de la escasa inversión del sector privado, el Estado ha cobrado relevancia en su participación en la economía. Ello ha provocado que el mismo se vea compelido a dar trabajo a una porción de la población económicamente activa que anualmente se incorpora al mercado laboral ante la falta de generación de empleo genuino.

1- PBG: participación de los sectores de la economía; participación del sector público;

Sectores de la economía: miles	Participación:
PBG año 2009:	2.425.797 100,00%
Sector Primario:	101.883 4,20%
Sector Secundario:	477.882 19,70%
Sector Terciario:	1.846.032 76,10%

Cuadro VI Fuente: Ministerio de Hacienda – Provincia de La Rioja

Sector público: miles		Participación:
Sector Terciario:	1.846.032	100,00%
Sector público:	764.072	41,39%
Sector público s/PBG:		31,50%

Cuadro VII Fuente: Ministerio de Hacienda – Provincia de La Rioja

2- Empleo en el sector público; mensual; pesos de febrero 2.012;

Empleo:	Cantidad:	Costo salarial
Agentes de planta:	42.000	200.435.000
Otros:	30.000	14.531.000
Totales:	72.000	214.966.000

Cuadro VII Fuente: Ministerio de Hacienda – Provincia de La Rioja

3- Recursos: de libre disponibilidad mensual; pesos de febrero 2.012;

Origen:	Pesos:	Participación:
Nacionales:	207.614.000	93%
Provinciales:	14.588.000	7%
Total:	222.202.000	100%
Costo salarial / recursos:		97%

Cuadro IX Fuente: Ministerio de Hacienda – Provincia de La Rioja

GENERACION DE EMPLEO GENUINO:

La generación de empleo constituye una de las mayores responsabilidades de toda gestión gubernativa, no obstante las fuentes laborales genuinas no las genera el Estado sino el sector productivo y de servicios privado, dado que son, fundamentalmente el primero, creadores de riqueza.

1- Población económicamente activa en La Rioja; incorporación anual de PEA;

Población total:	331.847	100,00%
Población PEA:	137.200	41,34%
Población PEA:	137.200	100,00%
Población ocupada:	127.700	93,08%
Población desocupada:	9.500	6,92%

Cuadro X Fuente: Dirección general de Estadística de la Provincia de La Rioja.

Anualmente se incorpora un promedio de 2.200/2.500 personas, mayormente jóvenes, a la PEA.

2- Sociedades Anónimas con Participación Estatal Mayoritaria (SAPEM): naturaleza;

Son personas jurídicas regidas por la Ley de Sociedades Comerciales – Sección VI.

3- Objetivos;

A través de esta figura jurídica el Estado ejecuta una política económica activa con la finalidad de invertir en los sectores productivos y de servicios, procurando su crecimiento y propiciando

la generación de empleo genuino. En tal sentido los principales objetivos son:

- a. El desarrollo de los sectores productivos y de servicios;
- b. La transformación en competitiva la producción que en La Rioja tiene ventajas comparativas;
- c. La generación de valor agregado a la producción local;
- d. La generación de empleo genuino;
- e. El acceso a los servicios de todos los estamentos de la sociedad y en todo el territorio de la provincia;

4- SAPEM operativas; localización;

Denominación:	Objeto:	Localización:
Parque eólico Arauco	Generación Energía	
Agro Andina	Industria	Chilecito
L R Telecomunicaciones	Servicios Internet	La Rioja
Vivero del Oeste	Vivero	Chilecito
Agro Arauco	Industria	Arauco
Aguas Riojanas	Servicio Agua	La Rioja
Alfa	Pasturas	La Rioja
Anguinan Productiva	Plantación Olivos	Chilecito
Triangulo del Sol	Vivero	La Rioja
Granjas Riojanas	Cría y faena pollos	Chilecito
Kaine – Cabaña	Genética vacunos	La Rioja
Cerdos de los Llanos	Cría y faena cerdos	Chepes
Colonia Cunícula	Cría y faena conejos	Famatina
La Rioja Vitícola	Producción mosto	Chilecito

Fuente: Ministerio de Economía de la Provincia de La Rioja.

CONCLUSIÓN:

La provincia de La Rioja está emplazada geográficamente en una región periférica a la de mayor dinamismo económico del país, la pampa húmeda.

Existe con tal región una brecha importante en el grado de desarrollo, una gran asimetría.

Es por ello que el Estado debe adoptar políticas económicas activas para incluirnos a las corrientes del desarrollo, generar empleo y calidad de vida para sus habitantes, reduciendo de ese modo la asimetría señalada.

El mundo actual, globalizado e interdependiente, acentúa la exclusión pero también genera oportunidades, la actitud pasiva desemboca en mayor exclusión pues las inversiones, que fluyen por el planeta, se radicarán donde existan mejores condiciones en infraestructura, mano de obra calificada, acceso a los mercados, entre otras.

Pero son las actitudes de búsqueda de oportunidades a través de la exploración y explotación de las ventajas comparativas y su transformación en competitivas las que permitirán incluirnos a las corrientes del desarrollo, no sin quedar al margen de los problemas que tal realidad de mundo significa.

Es un trabajo arduo y perseverante al que todos tenemos que aportar, con mayores o menores responsabilidades, cada cual desde el lugar que ocupe en la sociedad.-

Cita de este artículo:

GUERRA, R. A. (2012). Generación de empleo: Políticas económicas activas – SAPEM. *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1*. pp.149-160. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS: RELEVANCIA DE LA ESTADÍSTICA

Mg. Sc. Liliana Recchioni

UNLaR, Dpto. Académico de Ciencias
Aplicadas a la Producción, Ambiente
y Urbanismo.
La Rioja. Argentina.

Palabras Clave:

Evaluación; estadística;
pensamiento estadístico.

Key Words:

Assising, statistics,
statistical thinking.

Resumen

En este trabajo se considera la importancia de la evaluación integral dentro del proceso que comienza en el diseño y finaliza en los resultados de ejecución de una política pública o programa social. Se establecen los diferentes momentos para abordar la evaluación. Luego se analiza la relación entre las herramientas de la investigación social y la evaluación, para que a partir de allí se valore el aporte de la estadística en la evaluación.

Por último se reflexiona sobre la importancia de la estadística en la formación de profesionales de las ciencias sociales como espacio fundamental para desarrollar el pensamiento estadístico.

Abstract

This paper considers the importance of comprehensive assessment within the process that starts with design and ends on the results of implementation of public policy or social program. Different times are established to address the evaluation. Then we analyze the relationship between the tools of social research and evaluation, so that from there we value the contribution of statistics in the evaluation. Finally we reflect on the importance of statistics in the training of professionals in the social sciences as an area critical to develop statistical thinking.

Introducción

Las políticas públicas tienen como objetivo resolver un problema social que ha sido definido con características de intervención desde la esfera pública. Es un proceso de posicionamiento desde el Estado frente a una cuestión que concita interés a un conjunto de actores de la sociedad civil. En oportunidades se confunde política con programa, o suelen usarse como sinónimos, aunque en realidad el programa constituye una serie de acciones planificadas que dispone de recursos humanos y materiales específicos para un fin y que conformarán parte de las estrategias, de la política pública orientada a la economía, producción, educación, etc.

En la gestión de la política pública pueden intervenir planes, programas o proyectos y en todos ellos **la evaluación**¹ es tan importante como el objetivo que se pretende alcanzar ya que permite analizar la planificación como también retroalimentar el proceso de ejecución y también avanzar más allá a través de la medición del impacto que ella genera en la comunidad.

Esa mirada en cada momento del desarrollo permite revertir los supuestos que dieron origen a lineamientos en el momento del diseño, situaciones no

¹ Los alcances de este trabajo pueden aplicarse tanto a una evaluación de política como programa. Se entiende al segundo como parte del primero.

deseadas, las estrategias de implementación y los resultados esperados. Por lo tanto la evaluación se torna indispensable en estos tiempos y la misma va mucho más allá de un control administrativo o financiero de una política, implica adentrarse en todo un proceso integral de ejecución para lo cual es necesario un trabajo colaborativo entre diversas disciplinas. Esto se fundamenta en el hecho de que la evaluación en sí constituye un tipo de investigación según el objetivo de la misma. Así lo plantea Cea D'Ancona, (1996)²:

En el diseño evaluativo se busca la aplicación de diseños de investigación (estrategias, técnicas) de manera sistemática y rigurosa. Con ello se pretende alcanzar conclusiones (válidas y fiables) sobre la efectividad del programa (o conjunto de actividades específicas) cuya actuación se evalúa.

Si bien una evaluación no es una investigación científica ya que debe contener recomendaciones o juicios de valor, la importancia de los diversos enfoques de investigación aplicados a la evaluación también es planteada por Blanco Peck (2006)³.

La medición del rendimiento y desempeño para conocer el nivel de calidad de los servicios públicos es ahora requisito de los gobiernos modernos del mundo. Usando diversas técnicas de investigación y amparándose en las más actualizadas teorías administrativas del momento, los administradores públicos del siglo 21 miden, evalúan y asignan fondos, dependiendo de los resultados de sus investigaciones. Los diversos diseños de investigación que mayormente se utilizaban en la academia,

² Cea D'Ancona, M. de los A. (1996). "Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social". Ed. Síntesis. Madrid.

³ Blanco Peck, R. (2006). "Los enfoques metodológicos y la Administración Pública Moderna". Cinta de Moebio 27:34-42.

ahora se aplican en los gobiernos para justificar la asignación de fondos.

Los paradigmas de investigación cuali-cuantitativos, en la actualidad se fusionan o se conjugan en la mayoría de las aplicaciones, por lo cual la estadística como herramienta esencial del enfoque cuantitativo es una disciplina indispensable en el momento de diseño de un plan de evaluación de políticas públicas.

Objetivo

El objetivo de este trabajo es reflexionar sobre la importancia de la estadística en el diseño de un plan de evaluación de políticas públicas y en la formación de profesionales de las ciencias sociales.

Evaluación

La evaluación otorga señales desde el punto de partida o planificación, pasando por el proceso de implementación hasta la finalización. Abarcando también alcances directos y/o indirectos que se originan en la eficacia de las estrategias diseñadas.

La evaluación es un instrumento estratégico que orienta las políticas públicas en tanto genera un flujo de información oportuna para el rediseño de las actuaciones. Al respecto Ballart (1992)⁴ sostiene que un proceso de evaluación, "se aplica con el fin de valorar y perfeccionar, primero, la conceptualización y diseño, segundo, la implementación y tercero, la utilidad de los programas de intervención social". En segundo lugar, resulta conveniente no olvidar que la evaluación responde a tres ámbitos: la conceptualización y diseño; la implementación y el impacto. De esta forma según el último autor, es posible "obtener información sobre la marcha de un proyecto, con el objeto de darla a conocer entre los actores

⁴ Ballart X. (1992). "¿Cómo evaluar programas y servicios públicos?. Aproximación sistemática y estudio de caso. Ed. Ministerio para las Administraciones Públicas. Madrid.

intervinientes y poder éstos introducir las modificaciones programáticas que se estimen oportunas".

No obstante, tal como lo señala Nirenberg (2001)⁵ "la intervención de la evaluación es más rica en los primeros pasos. Es decir que es en ese momento inicial donde es más flexible el programa, más factible de correcciones, se hacen aquí más fuertes las recomendaciones de las que se vale la evaluación para ajustar, rever y reorganizar cuestiones fundamentales escuchando a los actores y atendiendo a la realidad donde se va a implementar".

Finalmente se debe pensar en la distinción de distintos tipos de evaluación que acompañan el ciclo de la política pública que permiten desterrar el mito de que la evaluación es el componente final, de cierre de una intervención. Puesto que la evaluación no sólo es rendición de cuentas o revisión de ejecución presupuestaria de lo ya realizado, sino que forma parte de ella; permite reorientar acciones y, fundamentalmente, contrastar teorías que están por detrás de las actuaciones de modo de generar aprendizajes a futuro acerca de cómo modificar situaciones no deseadas.

La investigación social en el proceso de evaluación

Entendiendo la evaluación como un proceso, en todas sus etapas es necesaria la información o la evidencia, ya que comprende la valoración o la emisión de un juicio de valor a partir de la información o la experiencia empírica. Por lo tanto el concepto integral de evaluación puntualiza que es una ampliación sistemática de procedimientos de investigación social donde a partir de éstos, hay que valorar y eventualmente perfeccionar la conceptualización, diseño, implementación, resultados e impactos de las políticas públicas.

Es así que evaluación comprende o se nutre de enfoques, métodos y técnicas de investigación social, es algo más que investigar dado que se

⁵ Nirenberg O. (2001). "Nuevos enfoques en la evaluación de proyectos y programas sociales. VI Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública. Buenos Aires. Argentina. 5-9 Noviembre.

emiten juicios de valor basándose en la información empírica y sistemáticamente recogida según conceptualizaciones, diseños e instrumentos claramente definidos.

Se establecen entonces, bases para la evaluación en todas las etapas de implementación de las estrategias o actividades que comprenden la política pública, desde su concepción hasta su impacto.

Al respecto Ballart (1992)⁶, analizando el concepto amplio de la evaluación y la aplicación del método científico puntualiza:

En primer lugar, la evaluación es aplicación sistemática de procedimientos de investigación social. Existe, por tanto, un compromiso por seguir las prescripciones y los métodos de las ciencias sociales con el fin de producir evidencia empírica válida y fiable. En segundo lugar, la evaluación se aplica con el fin de valorar y eventualmente perfeccionar, primero, la conceptualización y diseño, segundo, la implementación y tercero, la utilidad de los programas de intervención social... En tercer lugar el ámbito de la investigación evaluativa se limita a programas de intervención social.

Cuando se refiere a la utilidad lo hace en referencia a los resultados propios de la política que comprenden los bienes o servicios producidos como también su impacto en la comunidad. Además también se refiere a los resultados económicos planteados considerando la eficiencia⁷ y eficacia⁸ de las acciones.

⁶ Ballart X.. (1992). Op. Cit.

⁷ Eficiencia es la capacidad para lograr el objetivo empleando todos los recursos y medios planteados. Está relacionada al logro de los objetivos según los recursos que se han dispuesto.

⁸ Eficacia es la capacidad de alcanzar el objetivo planteado en el diseño de la política pública. Está relacionado con la determinación del alcance de los objetivos propuestos sin reparar en los recursos.

Como se ha visto la evaluación podría llevarse a cabo en diferentes momentos: planificación, ejecución y finalización de las acciones, aunque en este trabajo se considerará particularmente los alcances de una evaluación al final de la implementación de esas actividades, es decir orientada a los resultados, sin riesgo de impedir la reflexión de aplicaciones en etapas previas, las que comprenderían también instancias de monitoreo⁹.

Los enfoques que se utilizan en las investigaciones sociales pueden ser cualitativos, cuantitativos o mixtos. Ninguno de los dos primeros mantiene mayor jerarquía de abordaje y atienden diferentes objetivos mediante observaciones a diferentes unidades de análisis.

Es por ello que integrar ambos enfoques mediante el mixto, constituye la posibilidad de contar con múltiples recursos para recuperar las experiencias e información necesaria para la emisión de juicios.

Referirse al enfoque cuantitativo remite la aplicación de métodos o técnicas cuantitativas provenientes de la estadística, ciencia que posee múltiples definiciones pero en un intento de ajustarlo a la temática de este trabajo, se puede definir como una ciencia capaz de brindar métodos para definir la búsqueda de información, el análisis, la presentación y la inferencia de juicios valorativos objetivos en situaciones de incertidumbre.

Ya se enunció la necesidad que posee toda evaluación de contar con información analizada para el planteo de un juicio de valor indispensable en la toma de decisiones. Por lo tanto, las técnicas estadísticas apropiadas de observación y análisis según las diferentes dimensiones que se planteen en el estudio, es un recurso indispensable e inevitable.

El diseño de la evaluación de la política o programa al finalizar las acciones deben ser construido al inicio o al momento de la planificación de la política. Es allí donde debe ponerse atención en el tipo de indicadores que deberán analizarse posteriormente a la definición de áreas de observación. Por

⁹ Monitoreo es la evaluación que se realiza durante la ejecución de los planes o proyectos para informar y permitir a la gerencia o a los principales actores, la toma de decisiones correctivas de las acciones según los juicios emergentes de los resultados de la investigación. El monitoreo puede plantearse periódicamente en plazos regulares establecidos o bien según la necesidad de la propia implementación.

ejemplo se propone un análisis sistémico reparando en las áreas de contexto, recursos, procesos, resultados e impactos y para éstas será necesario plantear unidades de análisis, variables a observar, indicadores y técnicas estadísticas descriptivas e inferenciales¹⁰ que brinden insumos para los juicios de valor.

Aportes de la estadística en la evaluación

La evaluación al finalizar requiere de indicadores generalmente definidos de manera idéntica a los que se determinen a instancias de un monitoreo, es decir se pueden plantear indicadores de contexto, procesos, recursos y resultados que pueden ser registrados periódicamente durante toda la ejecución de las acciones. En el caso de indicadores de impacto quedarán exclusivamente definidos para el momento final debido que están relacionados con el problema que da origen a los programas de acción y en ocasiones ameritan un período de tiempo mayor para su observación.

Sintéticamente, los pasos metodológicos de una evaluación al finalizar la aplicación de las diversas acciones comprende:

1. Diseño de la evaluación

Es un momento de definiciones claves para la evaluación, se define qué, cómo y a través de quienes se evaluará. Se deben establecer las unidades de análisis para lo cual será necesario fijar las poblaciones de individuos o cosas y el método de muestreo si fuera conveniente. Seguramente no habrá sólo un tipo de población o elementos, sino que variará de acuerdo al área de evaluación y la definición de los indicadores.

Fijadas las unidades de análisis, deberán definirse las variables cuali y cuantitativas a observar. Esta es una tarea fundamental, adquiere importancia no sólo en la definición de las variables sino en la escala de medición: nominal, ordinal o de razón.

¹⁰ La estadística inferencial es una rama de la estadística que comprende los métodos y procedimientos para generar propiedades de una población, a partir de una pequeña parte de la misma denominada muestra.

Definidas las variables el paso siguiente es construir indicadores pudiendo ser simples: cantidades, promedios, porcentajes, etc. o más complejos tales como indicadores ponderados, de razón o multivariados.

También es necesario fijar las fuentes de información y los instrumentos a utilizar para el relevamiento, los que en muchas oportunidades son cuestionarios de encuestas dada la extensa aplicación de esta técnica de relevamiento.

Por último es necesario establecer la periodicidad de los relevamientos, si es que éstos se mantienen durante el tiempo de ejecución de las acciones.

2. Relevamiento de la información

En este momento se obtiene la información tal como lo señala el diseño según la unidad de análisis, el método, el/los instrumento/s y el período seleccionado. Aquí debe ejecutarse toda la búsqueda de información de acuerdo a la planificación de los relevamientos de información según las fuentes establecidas para luego recurrir a los métodos de análisis.

3. Procesamiento de la información

Una vez obtenida la información será necesario ordenarla mediante la utilización de procesos informatizados apropiados para análisis de información cuantitativa (softwares estadísticos), que se encuentran a disposición de los usuarios de manera libre y gratuita además de otros que poseen un costo. Las herramientas de análisis permitirán el almacenamiento de la información y la obtención de resúmenes descriptivos de todas las variables analizadas y el cálculo de indicadores definidos.

4. Análisis de la información

Las herramientas de procesamiento inicial, que provee la estadística descriptiva, abarca no sólo el resumen de información mediante indicadores, sino también requerimientos para su presentación tabular o gráfica, ya sea para análisis univariados o que comprendan más de una variable.

En el caso bivariado son muy utilizados los coeficientes que permiten analizar la asociación de variables cualitativas (zona de residencia-grado de satisfacción del beneficiario) y la correlación de cuantitativas (ventas totales mensuales-ingresos per cápita familiar mensuales).

Además de la descripción, tarea básica de análisis de información cuantitativa¹¹, la estadística brinda técnicas fundamentales para la toma de decisiones a través de los métodos inferenciales.

En evaluación o en investigación social, lo observado en una muestra o una parte del universo de interés, no constituye un interés en sí, sino el hecho de realizar a través de aquello, inferencias al conjunto o universo total. Es aquí donde cobran importancia las herramientas inferenciales que generan estimaciones de indicadores o características (estimaciones puntuales o por intervalos de confianza) que no pueden ser observadas en el universo por no acceder a él por parte del evaluador, como también aquellas que ofrecen la posibilidad de tomar una decisión sobre los valores que pueden asumir ciertos indicadores en el universo no observado.

5. Valoración y toma de decisiones.

El análisis de la información da lugar, en esta etapa, a la emisión de juicios de valor pertinentes para mejorar la planificación y/o ejecución de las acciones.

Se generan informes (de la investigación social) donde se establecen los procedimientos descriptivos e inferenciales, y resultados obtenidos, como también las conclusiones. A partir de aquí el evaluador dispone de evidencia empírica y su análisis que conducen a las determinaciones valorativas en todas las áreas de las que se obtuvieron indicadores.

¹¹ Incluye descripción de variables o características de tipo cualitativa observada sobre las unidades.

La estadística en el currículo de formación de profesionales en ciencias sociales

La estadística es un espacio dentro del currículo de la mayoría de las formaciones técnicas y profesionales no sólo en nuestro país sino en el resto del mundo.

Existen también situaciones compartidas relacionadas a la escasa participación e interés por parte de los alumnos en situaciones cotidianas de enseñanza aprendizaje. No obstante, los perfiles profesionales que se demandan en estos tiempos están íntimamente asociados a la necesidad de comprender y operar con información.

El alumnado, durante el tránsito en las instituciones educativas, no alcanza a comprender, la importancia de la lectura, interpretación, alcance y necesidad de ciertas disciplinas. En el caso de las metodologías estadísticas, se las asocian en particular, a los aportes que las mismas le otorgan al método científico, por lo tanto no se vislumbra una aplicación con certeza a esa altura de la formación.

Sin embargo, en todo campo profesional, en especial aquellos que se forman en economía y administración, deben adquirir habilidades para un mundo donde la toma de decisiones es una instancia permanente en su práctica y requiere de la modelización de la realidad a través de información empírica y el uso de procedimientos adecuados para cada situación en particular.

La modelización requiere de la conceptualización y la construcción operacional para la observación, determinando qué comprende lo que se quiere observar. Es allí, desde el inicio o el diseño, donde la estadística cobra relevancia a través de lo que se denomina pensamiento estadístico, que es una filosofía de aprendizaje y acción tal como lo plantea López Lozada (2004)¹².

¹² López Lozada Lorena (2004). "Pensamiento estadístico: directivos con nuevas tecnologías de información y comunicación". *Espacios*. Vol. 25 (3). Consultado en

<http://www.revistaespacios.com/a04v25n03/04250321.html>

El pensamiento estadístico es la forma en que la información se ve, se procesa y se convierte en pasos de acción. Es una filosofía de pensamiento, no una forma de realizar cálculos matemáticos. El pensamiento estadístico utiliza el concepto de que toda actividad consiste en un conjunto de pasos interconectados que deben complementarse y completarse para lograr una meta planteada, donde se debe investigar cada paso para identificar áreas de oportunidad y mejora a fin de lograr el éxito personal o profesional. La identificación y minimización de la variación en cada uno de los pasos llevarán al logro de la meta planteada.

En este sentido, debe promoverse el pensamiento estadístico en el entrenamiento sobre estadística, ya que es necesario formar a profesionales que antes de querer aplicar métodos de cálculo para la resolución de un problema, hagan uso de ese pensamiento, que es una síntesis de principios, lenguaje y estrategias para pensar, razonar y plantear una solución a un problema que requiere cuantificación.

Cuando se aprende el pensamiento estadístico, se aplica y se entienden mejor los procesos, el trabajo y la vida en general, lo que conlleva a la delimitación, planteamiento y solución apropiada de problemas profesionales.

Seguramente los plazos establecidos o los tiempos disponibles para el desarrollo de la disciplina en el currículum de la formación profesional, son acotados y no permiten desplegar las estrategias apropiadas para lograr los objetivos que se debieran, sin embargo, ante estas realidades es necesario plantear prioridades que deberían siempre estar vinculadas más al despliegue de destrezas que involucren el razonamiento previo a los cálculos.

Conclusiones

La resolución de problemas sociales es sin duda, una de las preocupaciones más urgentes que tienen los estados, tanto sean nacionales o provinciales. Y para hacerlo se piensan, discuten, diseñan y ejecutan a diario programas tendientes a concretar acciones cuya gestión define una política en tal sentido.

Si bien la disponibilidad de la información y su apropiado análisis es indispensable para la toma de decisiones en general, particularmente lo es en la evaluación de políticas, ya que permite optimizar las etapas a seguir en la resolución de un problema en particular y planificar en consecuencia las vías de ejecución.

En este sentido, cada equipo de trabajo define en primera instancia qué enfoque de la evaluación será el que adopte, porque en base a ello se orientarán las líneas de trabajo que el mismo direccione. Sobre todo, porque la tendencia actual es comprender que la evaluación integral de acciones, no consiste en una mera medición final, sino que es un proceso estratégico que orienta y permite el constante rediseño de las acciones.

Si toda evaluación debe contar con información precisa, detallada y, fundamentalmente, analizada, serán necesarias técnicas estadísticas de observación y análisis según las diferentes dimensiones observables, aun cuando se diseñe con mayor énfasis en métodos cualitativos.

Aquí aparece la estadística como ciencia indispensable para la concreción de la evaluación, la que requerirá de un diseño previo, de la definición de las unidades de análisis, variables e indicadores, como también de fijar las fuentes de información y establecer la periodicidad de los relevamientos. Una vez obtenida y sistematizada la información, se llega al centro mismo del estudio: el análisis de la información.

Por lo tanto, y de todo lo expuesto, se deduce el papel importantísimo que desempeña en la evaluación de las políticas públicas o programas, una formación seria y completa en estadística, dado que los juicios resultantes mejorarán la planificación y la ejecución de las acciones.

Debe, en consecuencia, darse a la Estadística, el lugar que merece en la formación de profesionales en Ciencias Sociales, como espacio curricular no meramente instrumental ni de habilidad de cálculos. En particular, debe tenderse a iniciar al alumno en el logro de la capacidad de generar un verdadero *pensamiento estadístico*, esto es, aquel mediante el cual el profesional ve la información con un sentido global, que la interconecta con todos los factores que conducen a las decisiones sobre el sistema en el cual se opera.

Referencias bibliográficas

- Ballart X. (1992). "¿Cómo evaluar programas y servicios públicos?". Aproximación sistemática y estudio de caso. Ed. Ministerio para las Administraciones Públicas. Madrid.
- Blanco Peck, R. (2006). "Los enfoques metodológicos y la Administración Pública Moderna". *Cinta de Moebio* 27:34-42
- Cea D'ancona, M. (1996). "Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social". Ed. Síntesis. Madrid.
- López Lozada Lorena (2004). "Pensamiento estadístico: directivos con nuevas tecnologías de información y comunicación". *Espacios*. Vol. 25 (3). Consultado en <http://www.revistaespacios.com/a04v25n03/04250321.html>
- Nirenberg O. (2001). "Nuevos enfoques en la evaluación de proyectos y programas sociales. VI Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública. Buenos Aires. Argentina. 5-9 Noviembre.

Cita de este artículo:

RECCHIONI, L. (2012). Evaluación de las políticas públicas: Relevancia de la estadística. *Revista OIKONOMOS [en línea]* 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1. pp.161-174. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

EQUIDAD DE GÉNERO EN LA CIENCIA Y LA EDUCACIÓN SUPERIOR EN ARGENTINA: ¿UN SIGNO DE DESARROLLO?

Eugenia Perona^a
Efraín Molina^b
Mariela Cuttica^a
Celeste Escudero^a

Investigadores.

^a Universidad Nacional de Córdoba
Córdoba, Argentina

^b Universidad Nacional de La Rioja
La Rioja, Argentina

Palabras Clave:

*Equidad de género; desarrollo;
feminización; educación
superior; ciencia y tecnología.*

Key Words:

*Gender equality; development;
feminization; higher education;
science and technology*

Resumen

La equidad de género es muchas veces tomada como un indicador del grado de desarrollo de un país. En este trabajo se aborda el tema desde un ámbito particular, el de la participación de la mujer en el campo de la ciencia, la tecnología y la educación superior. El principal objetivo es el de poner en tela de juicio la concepción de que un incremento en el ratio femenino/masculino se corresponde necesariamente con una mayor equidad y desarrollo. A los fines del análisis se propone una explicación alternativa, que sostiene que el rápido aumento en la participación de la mujer en la ciencia y la educación superior en Argentina acontecido en los

últimos años, se debe principalmente a que la ocupación de docente-investigador ha sufrido un proceso de feminización.

Abstract

Gender equality is often viewed as an indicator of a country's development level. This paper addresses the subject from a particular perspective, namely the participation of women in the field of science, technology and higher education. Essentially, the traditional conception that an increase in the female/male ratio is necessarily associated with a greater degree of equality and development is put into question. An alternative explanation is offered, maintaining that the rapid growth in female participation in science and higher education that has been taking place during the last few years in Argentina, is mainly due to the fact that (university) teaching and research jobs have endured a feminization process.

Desarrollo y equidad de género

Una definición clásica de desarrollo afirma que el mismo consiste en un "...proceso de transformación económica, social y política que contribuye a aumentar el nivel general de vida..." (Elson, 1999, p.95). Así expresado, el concepto de desarrollo es muy amplio y posee numerosas connotaciones que van más allá del mero crecimiento económico. Como objetivos deseables a los que una sociedad debería propender, Goodwin *et al.* (2009) proponen un conjunto de fines individuales y sociales que incluyen: a) satisfacción de las necesidades fisiológicas básicas; b) felicidad (incluyendo paz y autoestima); c) realización de las propias capacidades y potencialidades, d) justicia en la distribución de oportunidades; e) libertad en las decisiones económicas y sociales; f) participación en los procesos de decisión comunitaria; g) sentido de propósito en la vida; h) buenas relaciones sociales; i) equilibrio ecológico.

A partir de dicha concepción, es evidente que una cuestión como la equidad de género resulta un factor fundamental a la hora de evaluar el grado de desarrollo de un país, ya que incide directamente sobre muchos de los objetivos señalados arriba. Por ejemplo, se ha comprobado en distintos estudios alrededor del mundo que la pobreza y la no satisfacción de las necesidades básicas es un problema que afecta mayoritariamente a las mujeres (Peterson, 1999). Lo mismo puede decirse respecto de los otros fines: en muchos países, la mujer no cuenta con las mismas oportunidades, no puede participar en las decisiones comunitarias en la misma medida que el hombre, no se le permite realizar sus potencialidades e incrementar su sentido de autoestima, etc.

No obstante, recién en los años '70 se incorpora la dimensión del género al debate sobre el desarrollo económico (Elson, 1999). Hasta ese entonces la participación de la mujer en la economía y el desarrollo resultaba invisible dado que las teorías económicas en boga presuponían, entre otras cosas, que el factor "trabajo" era aportado exclusivamente por hombres. A partir de ese momento y en las últimas décadas ha habido una explosión de

estudios e investigaciones que pretenden revertir tal situación, analizando y entendiendo el desarrollo desde una perspectiva de género. Se destaca entre estas contribuciones el trabajo del Premio Nobel Amartya Sen, cuyo enfoque de las capacidades "...ha sido crucial para el avance de distintos aspectos de la economía feminista y el análisis de género" (Agarwal *et al.*, 2003). Asimismo, en el año 2000, la equidad de género se transformó en uno de los "Objetivos de Desarrollo para el Milenio" de las Naciones Unidas.

El presente trabajo busca abordar el problema desde un ámbito particular, el de la participación de la mujer en el campo de la ciencia y la tecnología y concomitantemente, la educación superior. La equidad de género es un indicador de desarrollo que abarca una amplia gama de aspectos, desde libertades básicas como el derecho a trabajar (en cualquier tipo de ocupación), hasta otros en apariencia menos urgentes como la proporción de mujeres en el parlamento. Ciertamente hay una gama de cuestiones y debates que se relacionan con el estadio particular en el que una nación se encuentra: mientras que en algunos países el que a la mujer se le permita conducir un automóvil es una señal positiva de progreso económico y social, en otras naciones – donde aquellos derechos mínimos se encuentran garantizados hace tiempo – la discusión se traslada a ámbitos más sofisticados o quizás menos evidentes. El tema de las mujeres científicas se encuentra dentro de esta última categoría.

Reconociendo la creciente importancia de la mujer en dicho sector de actividad, en 2007 la UNESCO publica el informe *Ciencia, Tecnología y Género*, cuyo objetivo es el de generar conciencia para lograr "...superar la disparidad de género en el acceso a, la influencia sobre y el uso de, la ciencia y la tecnología" (UNESCO, 2007, p.4). Las principales conclusiones del informe señalan que en muchas regiones del mundo, la mujer se encuentra relegada en cuanto a su acceso a la educación, lo cual es notable en los niveles de escolaridad primaria y secundaria. Respecto de la educación terciaria, se observa una paridad de género mucho más marcada; sin embargo, este resultado es relativo dado que sólo una minoría de personas llega a cursar estudios superiores a nivel mundial.

La UNESCO nota, por otra parte, que todavía hay mucho por hacer en el ámbito de las carreras en ciencia y tecnología, es decir, en la investigación científica como profesión. En este sector "...las mujeres frecuentemente reciben un pago menor que los hombres con calificaciones equivalentes, es menos probable que sean promovidas, y están sistemáticamente concentradas en los niveles más bajos del ranking del sistema científico" (*ibid.*, p.10).

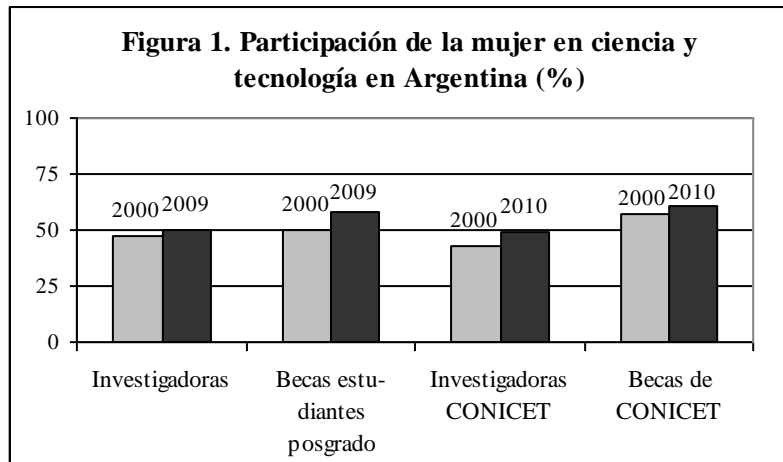
Lo anterior lleva a concluir que el incremento en la participación de la mujer en la ciencia y la tecnología y en general en diversas ocupaciones académicas, incluyendo la docencia y la investigación universitarias, debería ser tomado como una señal de progreso social. Un país que logra derribar las barreras a la discriminación de género en el campo científico – una actividad que en cierto sentido puede considerarse como "de frontera", dado que está caracterizada por el uso intensivo de creatividad y capacidad intelectual – muestra signos de poseer una conciencia social madura y de encontrarse en una fase avanzada en el camino hacia el logro de las libertades individuales y el desarrollo. En otras palabras, *el avance de la mujer en la ciencia y la tecnología podría ser tomado como un indicador de desarrollo*. Pero, ¿es esto realmente así? El principal objetivo del presente artículo es el de poner en tela de juicio dicha afirmación.

El avance de la mujer argentina en la educación superior, la ciencia y la tecnología

Los datos recientes del sector de ciencia y tecnología en Argentina revelan una situación bastante optimista. Durante la última década las mujeres parecen haber realizado importantes progresos en el campo de la vida académica y la investigación, un ámbito que en un pasado no muy lejano estaba reservado mayoritariamente a los hombres.

La Figura 1 muestra que, efectivamente, la equidad de género ha sido alcanzada en la actividad científica. En 2009, un 50% de los investigadores en Argentina eran mujeres y 58% de las becas fueron concedidas a

estudiantes del sexo femenino. Considerando sólo aquellos investigadores afiliados a CONICET, también se observa que la participación femenina se ha incrementado, alcanzando casi el 50% en 2010. Asimismo, las becas de posgrado otorgadas por CONICET fueron asignadas durante la última década mayoritaria y crecientemente a mujeres, totalizando en 2010 más del 60%.



Fuente: elaboración propia basada en los últimos datos disponibles de RICYT y CONICET.

La investigación en Argentina está, a su vez, íntimamente relacionada con la educación superior, ya que para ser aprobados en forma oficial los proyectos deben

encontrarse radicados en alguna universidad pública u oficina técnica del gobierno. En la práctica, la mayor parte de la investigación se realiza en el marco de las universidades nacionales, que también dan cuenta del 80% de la matrícula estudiantil en el país.

En las universidades públicas no se da una división estricta entre las actividades de docencia e investigación. Los cargos normalmente están asociados a tareas de enseñanza, siendo la investigación realizada como una actividad adicional, especialmente en el caso de los cargos de dedicación exclusiva o semi-exclusiva. Lo anterior permite inferir que, en Argentina, el aumento en la proporción de mujeres en ciencia y tecnología está fuertemente correlacionado con una mayor participación de la mujer en la educación superior, particularmente como profesoras dentro de las grandes universidades públicas. En efecto, en 2009, el 50% de todos los cargos en universidades nacionales estaba en manos de docentes del sexo femenino.

Este resultado pareciera ser altamente positivo y de acuerdo con lo discutido en la sección precedente, debería ser tomado como un claro indicador de desarrollo. Sin embargo, es oportuno reflexionar sobre las causas que dieron lugar a tal cambio en la composición de género y en la actitud hacia la mujer en la educación superior y la investigación. La pregunta es interesante dado que, en la mayoría de los países del mundo (incluso los más desarrollados), sigue existiendo una notable brecha de género en el ámbito académico. Casualmente, en una revista internacional y refiriéndose en particular a las ciencias naturales, Walker menciona a Argentina con sorpresa, afirmando que es uno de los países "...que cuenta con una mayor proporción de mujeres astrónomas, por razones que no acabamos de comprender..." (2009, p.3.25).

¿Puede el avance de la mujer en la ciencia y la educación superior argentina simplemente explicarse por una profunda modificación en los valores sociales y la cultura, donde los tabúes y discriminación hacia la mujer han sido superados? ¿O acaso juega algún papel la introducción de políticas de no discriminación en las universidades públicas? ¿Hay también otras razones que permiten explicar este notable fenómeno?

¿Está la actividad académica feminizada?

A pesar de que es indudable que en Argentina se ha dado una apertura cultural en las últimas décadas, la cual ha posibilitado una mayor equidad de género en todos los ámbitos de la sociedad, este elemento no es suficiente para explicar el rápido avance de la mujer en la educación superior y la investigación.

El mismo tampoco puede atribuirse a la existencia de *políticas de acción afirmativa* por parte de las casas de altos estudios, lo cual en otros países ha sido un instrumento que incentivó explícitamente el acceso de la mujer a puestos en las universidades. Este hecho fue confirmado mediante la consulta directa a distintas instituciones argentinas: sólo la Universidad Nacional de Entre Ríos respondió que cuenta con una normativa explícita de equidad de género para el ingreso a los cargos docentes.

Como una explicación alternativa, en las siguientes páginas se sugiere que una de las principales razones por detrás de la creciente proporción de mujeres en la vida académica nacional, ha sido la *feminización de la profesión del docente-investigador universitario*. La idea de "feminización" hace referencia, no meramente al ratio femenino/masculino (Riska, 2008), sino a la existencia de una devaluación de este tipo de trabajo, independientemente de que sea desarrollado por hombres o mujeres. Dicha devaluación incluye aspectos cuantitativos como el deterioro del salario real, y cualitativos como la rutinización y burocratización de las tareas, o bien la presencia de un alto componente de trabajo "vocacional" o "voluntario". En este sentido, diversos estudios han encontrado evidencia empírica que señala que aquellas profesiones que se vuelven menos apetecibles en términos salariales, de prestigio social, o de desafíos personales; terminan siendo desempeñadas por mujeres u otras minorías.¹

La importancia de traer a colación la noción de que la actividad científica argentina se ha "feminizado", es que es un concepto que se contrapone directamente a la premisa de que a mayor paridad en la composición de género, inevitablemente corresponde un mayor desarrollo económico y social. Dicho de otra manera, el incremento en el ratio mujeres/hombres en una determinada ocupación o posición social, no necesariamente implica que se haya alcanzado la "equidad de género" en la misma. Cuando la profesión en la que se produce el ingreso de mujeres atraviesa simultáneamente un proceso de devaluación social, el resultado no es conducente a una mayor equidad y desarrollo, sino lo contrario. Por ello es importante analizar las causas del fenómeno y no realizar interpretaciones apresuradas, ya que algo que a primera vista pareciera ser un hecho sin lugar a dudas positivo – como la irrupción masiva de la mujer en las actividades de ciencia y tecnología – podría ser un reflejo de otros factores menos optimistas.

¿Ha habido realmente una feminización del docente-investigador en Argentina? En un trabajo previo (Perona, 2009) se planteó y discutió esta

¹ Véase, por ejemplo, el trabajo de Stanfors (2007) para la profesión farmacéutica en Suecia, o el de Lincoln (2010) para el caso de la medicina veterinaria en Estados Unidos.

hipótesis para el caso de la educación superior en general, sin distinguir por área disciplinar. Posteriormente se llevó a cabo una investigación en mayor profundidad, aplicada al caso específico de las Ciencias Económicas (Juárez Jerez *et al.*, 2010).

Las conclusiones obtenidas en ambos estudios avalan, *prima facie*, la hipótesis de feminización. En el trabajo de Perona (2009) se afirma que uno de los indicadores más importantes del deterioro de la actividad académica como carrera profesional ha sido la profunda caída en el salario real del docente universitario, que en los '90 y hasta mediados de la década pasada perdió alrededor de un 30-40% de su poder adquisitivo. La existencia de una correlación negativa entre el nivel salarial y el influjo de mujeres en la educación superior, se explica por la concepción prevaleciente aún hoy en día, de que el hombre es el principal responsable por el sostén de la familia. Durante ese período, muchos hombres se vieron desalentados por el bajo nivel de remuneraciones en el ámbito académico y por lo tanto compelidos a emigrar hacia otras ocupaciones. Aquellos que decidieron permanecer – en muchos casos por motivos vocacionales, porque les gustaba su trabajo y/o para no perder el contacto con la docencia y la investigación – lo hicieron principalmente en cargos de menor dedicación, lo cual les permitía ganarse la vida y tener su fuente primaria de ingresos fuera de la universidad.

En este contexto, no es difícil conjeturar que muchas mujeres llegaron a acceder a numerosas posiciones académicas que fueron dejadas vacantes por sus ocupantes anteriores.² A ello se agrega la posibilidad de contar con cargos de dedicación parcial sumado a horarios laborales flexibles, lo cual resulta atractivo para las mujeres quienes continúan siendo, en gran medida, responsables por las tareas de "reproducción" (atención del hogar, cuidado de los hijos, etc.). Por otra parte, el salario de la mujer es muchas veces tomado como secundario o complementario en el ingreso del hogar, por lo que la decisión de permanecer en la actividad académica es menos sensible a la variación salarial en el caso de las docentes de sexo femenino.

² Este fenómeno fue reconocido explícitamente por la Secretaria Académica de la Universidad Nacional de Tucumán, en un artículo publicado por UNIVERSIA (2008).

En el mismo artículo (Perona, 2009) también se mencionan diversos indicadores de tipo cualitativo, que proporcionan evidencia adicional acerca de la devaluación que ha experimentado la posición de docente-investigador. Estos incluyen: i) la rutinización de la actividad de enseñanza y de investigación; ii) la existencia de normas institucionales restrictivas (e.g. el régimen de licencias) que dificultan la movilidad académica; y iii) la ausencia de mecanismos adecuados para reconocer y/o premiar la mayor capacitación o producción científica. Por último, el trabajo hace referencia a que, por detrás de una aparente paridad numérica de género, se esconden ciertos rasgos de "discriminación interna", ya que los hombres continúan manteniendo su predominio en los cargos más altos, las categorías de investigación más elevadas, las ciencias naturales y los cursos de nivel superior. Dicho hallazgo es consistente con las conclusiones a las que arriba la UNESCO en su informe a nivel mundial.³

Dos estudios de caso: las Ciencias Económicas en la UNC y la UNLaR

Aunque los datos anteriores resultan interesantes, en una investigación subsiguiente se intentó recabar mayor evidencia empírica respecto de la hipótesis de feminización (Juárez Jerez *et al.*, 2010). Para ello y dado la complejidad del estudio, se resolvió trabajar con casos, tomando como referencia el área de las Ciencias Económicas, en la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) y la Universidad Nacional de La Rioja (UNLaR).

¿Por qué las Ciencias Económicas? Además de que los miembros del equipo de investigación provienen de este campo disciplinar y por lo tanto mantienen una posición de "observador privilegiado" (Grapard, 1999), las Ciencias Económicas se prestan fácilmente a la contrastación de la hipótesis propuesta, debido a que los egresados de dichas carreras cuentan con claras posibilidades laborales alternativas a la vida académica. En otras palabras, es factible medir el "costo de oportunidad" de un contador o de un

³ Véase la cita textual en la sección inicial de este artículo (UNESCO, 2007, p.10).

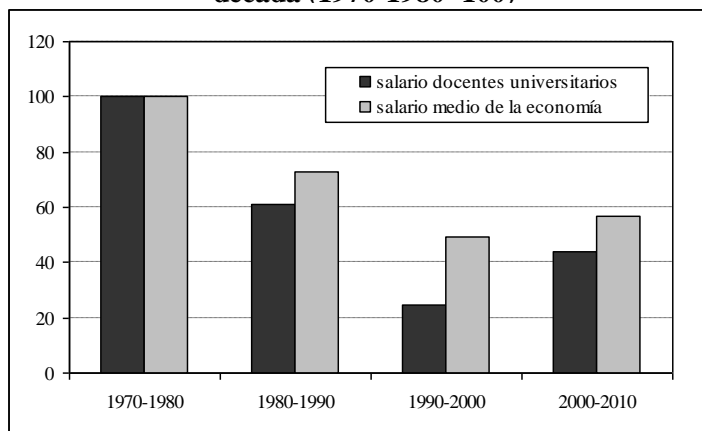
economista. No ocurre lo mismo en el caso de otras carreras donde la docencia e investigación constituyen la principal fuente de ocupación de sus graduados.

Por otra parte, la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC es, por su tamaño, la segunda en el país (después de la UBA), lo cual se refleja tanto en la dimensión de la matrícula (7% del total nacional) como de la planta docente, que en la actualidad cuenta con más de 600 cargos. La FCE-UNC es, además, un mejor caso de estudio que la FCE-UBA dado que en esta última una gran proporción de los docentes se desempeña en cargos *ad honorem*, lo cual amerita una explicación diferente y no resulta apropiado para el tipo de trabajo que aquí se plantea. Finalmente, el caso de la UNLaR se incorporó en la parte cualitativa del estudio, a los fines de poder comparar los resultados con los que se obtienen en una universidad más pequeña y de más reciente creación.

a. Aspectos cuantitativos: impacto de la caída salarial

Las principales conclusiones obtenidas a partir de esta investigación permitieron confirmar, una vez más, la existencia de una devaluación de la labor del docente-investigador. También se encontró que el componente que más ha incidido en la precarización del trabajo del docente universitario es el económico. Así, el salario docente sufrió, en términos reales, una dramática disminución desde 1970 hasta la actualidad, experimentando un profundo retroceso durante los '90 y hasta mediados de los años 2000, para luego exhibir una moderada recuperación a partir de 2006.

Figura 2. Evolución del salario real, promedio por década (1970-1980=100)



Fuente: UNC, INDEC y González (2004).

Comparando la evolución del salario real del docente universitario con la del salario real promedio de la economía argentina en el período 1970-2010, se observa un patrón de comportamiento similar para ambas series, que consiste en una caída sostenida durante tres décadas y una leve recuperación posterior. No obstante y tal como lo muestra la Figura 2, el deterioro del salario real en la educación superior ha sido mucho más pronunciado que la caída en el promedio de remuneraciones en el país, y su recuperación también resulta inferior.

En adición al dato que aporta la evolución de las remuneraciones *per se*, la hipótesis de feminización puede ser corroborada en el sentido de que se verifica una fuerte correlación negativa entre el nivel salarial y la participación de la mujer en la actividad universitaria. En efecto, el agudo deterioro experimentado por los sueldos docentes en 1980-1990 y su estancamiento en 1990-2000 (tanto en términos absolutos como relativos), coinciden con un importante crecimiento en la proporción de mujeres abocadas a la vida académica. En el caso concreto de la FCE-UNC, la mayor incorporación proporcional de mujeres se da en 1980-1990, con un crecimiento del 75% respecto del periodo anterior. Posteriormente el número de docentes-investigadoras femeninas continúa creciendo, alcanzándose la paridad numérica en la distribución por sexo durante la década de los '90. Como contrapartida, en este mismo período se produce una reducción del 14%, en términos absolutos, de los cargos ocupados por docentes masculinos.

Otra medida puede computarse considerando el nivel de retribuciones que existe fuera de la universidad en ocupaciones alternativas para el contador o el economista, como un modo de estimar el costo de oportunidad de un profesor en Ciencias Económicas. Un relevamiento del nivel actual de salarios en la Ciudad de Córdoba (controlando por distintos niveles de calificación, flexibilidad horaria, existencia o no de aportes previsionales, etc.), permite apreciar que un docente-investigador de la FCE-UNC percibe una retribución que, en promedio, está un 30%-50% por debajo de lo que podría conseguir en empleos alternativos tanto en el sector público como privado. Esta brecha se acentúa en el caso de puestos con un nivel medio de experiencia (10-15 años). Casualmente, dicha franja de antigüedad coincide con la de mayor proporción de docentes mujeres en la FCE-UNC, especialmente en las categorías de auxiliar y en el departamento de Contabilidad, lo que añade una confirmación adicional a la hipótesis de feminización.

b. Aspectos cualitativos: percepciones de los docentes

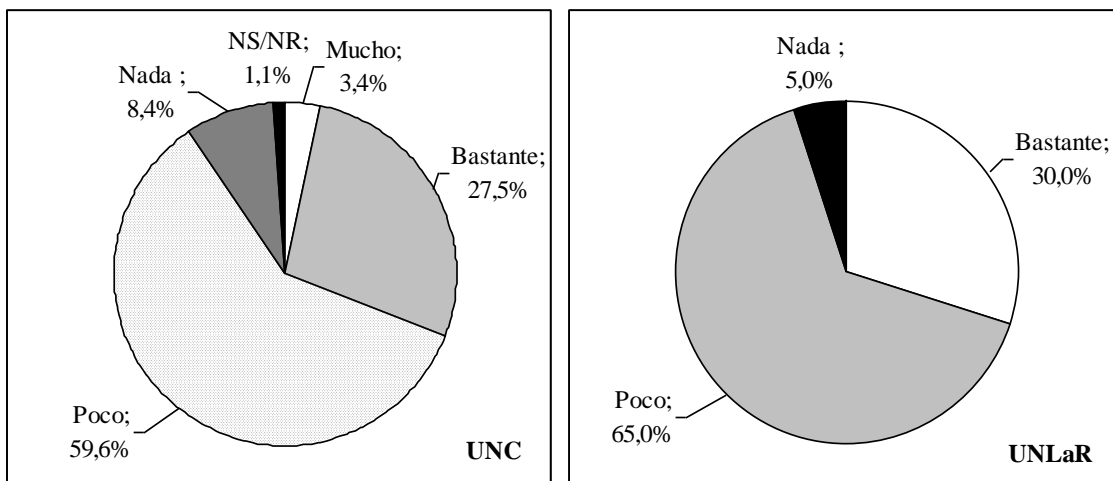
El trabajo del docente universitario no sólo ha sufrido en términos de compensación monetaria, sino desde el punto de vista de diversos aspectos cualitativos o no monetarios que hacen a este tipo de empleo. Si bien dichos aspectos cualitativos son difíciles de medir, a los fines de contar con algunos elementos de prueba se recurrió a una encuesta de opinión tomada a una muestra representativa de 217 docentes de las carreras de Contador Público y Licenciatura en Economía, de la UNC y de la UNLaR.

En primer lugar, la docencia universitaria presenta señales de una fuerte "rutinización" de las tareas. Si bien la actividad de enseñar puede ser una labor muy creativa y algunos profesores muestran verdadera vocación y esfuerzo; las clases masivas, la falta de incentivos para la capacitación y en algunas ocasiones la ausencia de controles adecuados, hacen que en muchos casos el dictar clases se haya convertido en una tarea rutinaria. Una pregunta directa para intentar aprehender este fenómeno fue la de si

"[encontraban] que hay pocos estímulos para mejorar como docente, más allá de la decisión personal de hacerlo", ante lo cual un 49% de los docentes de la UNC y un 48% de los de la UNLaR respondieron que "mucho".

Otra pregunta para intentar evaluar el nivel de estímulo o satisfacción asociados con el trabajo fue: "¿en qué medida considera que el esfuerzo en capacitación adicional y progreso intelectual son reconocidos actualmente en la universidad?" Las respuestas se exhiben en la Figura 3, resultando llamativo el alto porcentaje de docentes (60% en la UNC y 65% en la UNLaR) que considera que su esfuerzo es "poco" reconocido.

Figura 3. Percepción de los docentes acerca del grado de reconocimiento de su esfuerzo



Fuente: elaboración propia en base a resultados de la encuesta.

Un tercer indicador de la disminución en el entusiasmo que experimenta un docente universitario por su labor, está dada por la amplia brecha que existe entre la satisfacción que los docentes dicen sentir por el trabajo "en forma ideal" y la que experimentan "en la práctica". En otras palabras, a muchos profesores y auxiliares les gusta el trabajo en sí mismo, pero se sienten disconformes con las condiciones en las que deben desarrollarlo en la actualidad. En la UNC, mientras que un 68% evalúa la satisfacción que su ocupación le depara "en forma ideal" con 9 ó 10 puntos (en una escala de 0 a 10); sólo un 14% le asigna "en la práctica" la misma calificación. En el

caso de la UNLaR se encuentra que un 43% le asigna 9 ó 10 puntos a la satisfacción que su trabajo le brinda "en forma ideal", lo que se reduce a un 2,5% "en la práctica". Si bien la brecha en ambos casos es similar, la valoración de los docentes riojanos, incluso en términos ideales, resulta mucho más baja, indicando que parten de una menor expectativa en el desempeño de su tarea.

Por razones de espacio no se discuten aquí otros indicadores cualitativos que permiten apreciar la medida en que la educación superior y la actividad científica – al menos en el área de las Ciencias Económicas que es a la que se refiere la investigación – atraviesan un proceso de "feminización". Estos incluyen, por ejemplo, las razones por las que los docentes "perciben" que se ha dado un rápido influjo de la mujer en los claustros universitarios. En opinión de la mayoría (tanto hombres como mujeres), ello se debe no a los mayores méritos de las docentes-investigadoras, sino a que es una ocupación flexible y compatible con las obligaciones domésticas. Independientemente de que esto sea cierto o no, lo interesante es que pone en evidencia la actitud, concepción y valoración que los propios participantes tienen de su trabajo.

Cuando la paridad de género no necesariamente implica una mejora en el bienestar

En las secciones anteriores se ha intentado mostrar que una de las causas más importantes por detrás de la aparente "equidad de género" alcanzada en la ciencia y la educación superior argentinas en los últimos años, ha sido el proceso de "feminización" o devaluación relativa que ha sufrido la actividad científica en el país, íntimamente relacionada con la docencia e investigación en la universidad pública. Aunque no se puede negar que la mayor apertura mental y cultural en cuestiones de género ha tenido un impacto positivo sobre la profesión – como sobre casi todos los aspectos de la vida social en Argentina – en este trabajo se plantea la tesis de que dicho factor no es suficiente para explicar la rápida y sostenida transformación en el ratio femenino/masculino que se ha venido dando en las universidades.

Tal opinión es avalada por el hecho de que la ciencia y la tecnología han sido, a nivel mundial, uno de los sectores en los que la equidad de género se ha alcanzado más tardíamente.

Si bien el avance de la mujer en diversos ámbitos de la sociedad y la economía es positivo en sí mismo, para evaluar su impacto en términos de "equidad" y consecuentemente de desarrollo y progreso social, el mismo debe ponderarse teniendo en cuenta la naturaleza de la ocupación o posición social objeto de la paridad de género. Cuando una actividad resulta "feminizada" – tanto en un sentido monetario porque la remuneración por trabajo realizado es inferior a la que se obtiene en otros sectores que requieren similar calificación, como en un sentido no monetario porque entran a jugar componentes vocacionales, trabajo voluntario, rutinización de las tareas, disminución del prestigio social asociado con la labor, etc. – el aumento en la participación de la mujer en dicha actividad resulta más una consecuencia natural que una señal de progreso.

No obstante y para concluir en un tono más optimista, no puede dejar de señalarse que el avance de la mujer en la actividad científica en las últimas décadas ha sido muy importante. Como resultado del mismo las docentes-investigadoras muestran hoy gran capacidad y confianza en sí mismas, han afianzado su autoestima y se han establecido en la vida académica para quedarse. En este sentido, no hay demasiados riesgos de que se vean afectadas por un medio más dinámico y competitivo. Sólo cuando a las mujeres investigadoras se les permita demostrar su potencial y capacidades en el marco de un ambiente pleno de desafíos e innovaciones, el cual sea reconocido, valorado y remunerado como un sector de punta en el país; es que la verdadera "equidad de género" en la ciencia y la educación superior se convertirá en una realidad más plena.

Referencias bibliográficas

- Agarwal, Bina; Humphries, Jane; Robeyns, Ingrid (2003) "Exploring the challenges of Amartya Sen's work and ideas: An introduction". *Feminist Economics* **9**(2-3), pp.3-12
- CONICET (2008) "Indicadores institucionales". Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Buenos Aires. Disponible online: <http://www.conicet.gov.ar/>
- Elson, Diane (1999) "Theories of development". In: Janice Peterson and Margaret Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*. Edward Elgar: Cheltenham and Northampton, pp.95-107
- Grapard, Ulla (1999) "Methodology". In: Janice Peterson and Margaret Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*. Edward Elgar: Cheltenham and Northampton, pp.544-554
- González, Mariana (2004) "Fuentes de información sobre salarios: metodologías y series". *Documentos de Trabajo No.1*, Centro de Estudios sobre Población, Desarrollo y Empleo (CEPED), FCE-UBA, Buenos Aires
- Goodwin, Neva; Nelson, Julie; Ackerman, Frank; Weisskopf, Thomas (2009) *Microeconomics in Context* (2^o ed.). M.E.Sharpe: Armonk and London
- Juárez Jerez, Hada G.; Perona, Eugenia; Cuttica, Mariela; Molina, Efraín; Escudero, Celeste (2010) *Feminización de la educación superior en las ciencias económicas: un análisis desde la economía institucional*. Proyecto Secyt 2010-2011, Facultad de Ciencias Económicas, Univ. Nac. Córdoba
- Lincoln, Anne (2010) "The shifting supply of men and women to occupations: Feminization in veterinary education". *Social Forces* **88**(5), pp.1969-1998
- Perona, Eugenia (2009) "Women in higher education in Argentina: equality or job feminization?" *Canadian Woman Studies/Cahiers de la Femme* **27**(1), pp.155-160
- Peterson, Janice (1999) "Feminization of poverty". In: Janice Peterson and Margaret Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*. Edward Elgar: Cheltenham and Northampton, pp.373-378
- RICyT (2008) "Indicadores por país. Argentina". Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología - Iberoamericana e Interamericana, Buenos Aires. Disponible online: <http://www.ricyt.org/>
- Riska, Elianne (2008) "The feminization thesis: Discourses on gender and medicine". *Nordic Journal of Feminist and Gender Research* **16**(1), pp.3-18

Stanfors Maria (2007) "Feminization and professionalization of pharmacies in Sweden". *Business and Economic History On-Line* **5**. Disponible online: <http://www.h-net.org/~business/bhcweb/publications/BEHonline/2007/beh2007.html>

UNESCO (2007) *Science, Technology and Gender: An International Report*. Unesco Publishing: Paris

UNIVERSIA (2008) "Mujeres, protagonistas en la universidad". Disponible online: <http://www.universia.com.ar/materia/materia.jsp?materia=25836>

Walker, Helen (2009) "She is an astronomer". *Astronomy & Geophysics* 50(3), p.3.25

Cita de este artículo:

PERONA, MOLINA, CUTTICA Y ESCUDERO. (2012). Equidad de género en la ciencia y la educación superior en Argentina: ¿Un signo de desarrollo?. *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1*. pp.175-192. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

ECONOMÍA SOCIAL: LA MUJER Y EL MICROCRÉDITO

C.P. LEILA WAIDATT

Profesora de Ciencias Económicas.
Contadora Pública Nacional-Especialista
en Administración de Negocios .
Doctoranda en Problemas Contemporáneos
en la Sociedad de la Información.
Profesora Titular Interina de la Universidad
Nacional de La Rioja.
Docente investigadora-CONEAU.-
Vocal Titular de la Comisión Directiva
del CPCE La Rioja.
Miembro Titular de la Comisión de
Educación de la FACPCE.

Palabras Clave: Economía social, microcrédito, inclusión de género, responsabilidad, compromiso, estado de bienestar, oportunidades en el mercado laboral.

Key Words: Social economy and microcredit, including gender, responsibility, commitment, welfare State, opportunities in the labour market.

Resumen

¿De qué manera avanzar hacia un mundo sin pobreza, con soluciones duraderas, sin recurrir sólo a la caridad, la beneficencia o los subsidios que en ocasiones funcionan como una pausa para retrasar la aparición de problemáticas más peligrosas?

Crear igualdad de oportunidades y justicia social se vincula con brindar condiciones necesarias para que las mujeres, alma y motor en la dinámica de la vida familiar moderna, adquieran el protagonismo que esperan, y de ésta manera, puedan alcanzar la efectiva y tan anhelada inclusión del género.

En tal sentido, la mujer ha demostrado a lo largo de su historia de luchas, una conducta comprometida y responsable frente a la sociedad.

Las políticas sociales más aceptadas por los organismos internacionales que atienden la problemática del género, reconocen diferentes estrategias de intervención del Estado para mejorar el nivel de ingreso, la condición de vida, la formación y la capacitación de la mujer en condiciones de vulnerabilidad social.

En ese camino, la protección del Estado a través de los programas de Microcrédito, ha incentivado y motivado las potencialidades de la mujer como verdaderas emprendedoras que participan en la construcción de modelos de desarrollo económico más sustentables dentro las sociedades modernas.

ABSTRACT

How moving towards a world without poverty, with durable solutions, without recourse only to the charity, the charity or subsidies, which occasionally function as a pause to delay the onset of most dangerous problems?

Create equal opportunities and social justice relates to provide conditions necessary for women, soul and engine in the dynamics of modern family life, acquire the prominence they expect, and this way, to achieve the effective and longed inclusion of gender. Accordingly, the woman has shown throughout its history of struggles, always present a committed and responsible behaviour towards the society.

Social policies more accepted by international agencies serving the gender issues, recognize State intervention strategies to improve the income level, the condition of life, training and the training of women in condition of life, training and the training of women in conditions of social vulnerability.

In this way, the protection of the State through microcredit programmes,

has encouraged and motivated potential of women as true entrepreneurs involved in the construction of more sustainable models of economic development in modern societies.

INTRODUCCIÓN:

La legitimidad de los reclamos del género, más allá de la igualdad legal, esta dada por la cuestión social que implica alcanzar un verdadero protagonismo en la definición de un estado de bienestar universal y de derechos que le permita un efectivo acceso a las oportunidades en el mercado de trabajo.

Según [un informe del año 2010 correspondiente a la Organización Internacional del Trabajo \(OIT\)](#), la tasa de actividad de la mano de obra femenina aumentó del 50,2% a 51,7 % entre 1980 y 2008.

La región donde se registró mayor crecimiento fue precisamente América latina y el Caribe. Sin embargo, según el mismo estudio, existen tres áreas en las que todavía persisten desequilibrios en materia de igualdad de género en este ámbito:

*En primer lugar, casi la mitad (48,4%) de la población femenina con más de 15 años de edad, permanece económicamente inactiva, comparado con el 22,3 % de los hombres. En algunas regiones, todavía hay menos de 4 mujeres económicamente activas por cada 10 hombres activos.

*En segundo lugar, aquellas que quieren trabajar tienen más dificultades que los varones a la hora de encontrar empleo.

*Por último, cuando las mujeres encuentran trabajo, reciben menores salarios y beneficios que los del sexo opuesto en posiciones similares.

Existen frenos culturales que se encuentran presentes, un paradigma patriarcal que subyace y construye la desigualdad de género.

Si bien la mujer logró avanzar y posicionarse dentro del mercado laboral, la desigualdad permanece aún arraigada en la sociedad argentina.

La solución, requiere del compromiso de todos los actores para que ésta problemática no se vuelva invisible a los ojos de quienes detentan el poder en las empresas y llevan adelante los procesos de selección de personal. Por tanto, se debe asegurar el rol y la intervención del Estado para garantizar el pleno empleo protegido.

Es importante analizar el contexto de nuestro país para comprender parte de la multidimensional problemática del género. Ello implica que cualquier diseño de política orientada hacia la inclusión del género, debe tener en cuenta los diversos factores endógenos que en ella influyen, y lo que se debe privilegiar es su superación, ya que tener acceso a una vida digna es un derecho de todos.

Por ello resulta primordial analizar los efectos que produce en la conducta social de la mujer y por ende la familia, el acceso al crédito, el apoyo a la formación y capacitación para la gestión, el desarrollo de productos y su comercialización, como estrategias de intervención del Estado a través de políticas focalizadas que estimulen el pleno empleo y el acceso irrestricto a las oportunidades del mercado laboral.

DESARROLLO:

Los Microcréditos contribuyen a que la mujer consiga tener un mejor control sobre sus oportunidades en la vida, aumentar su autoestima y potenciar su papel en la familia y en su comunidad.

En la Argentina, de modo alentador, cada vez más mujeres se acercan a las oportunidades que tienen los varones de acceder a determinados recursos.

Según el último **informe del Foro Económico Mundial**, nuestro país se ubica en el puesto N ° 29 entre 134 países. La posición, es una de las mejores de América Latina después de Trinidad y Tobago (21), Cuba (24) y Costa Rica (28), y más aventajada con respecto a sus vecinos: Chile se encuentra en el lugar número 48; Uruguay en el 59; Paraguay en el 69; Bolivia en el 76; Brasil en el 85 y México en el puesto 91.

Ahora bien, según el ranking de la brecha de géneros, la Argentina cayó cinco puestos respecto de 2009, aunque en aquella oportunidad se había mantenido en relación al 2008, cuando trepó.

Durante el año 2007, se posicionaba en el lugar 33; y en 2006, año en el que se empezó a calcular este índice, en el lugar n ° 41. Este índice evalúa la forma en que 134 países (el 93% de las naciones del mundo) distribuyen los recursos y las oportunidades entre hombres y mujeres, independientemente del monto que destinen.

De esta manera, el Foro Económico Mundial mide las oportunidades económicas (salarios y posibilidad de mantener empleos calificados), el acceso a la educación y a la salud, la expectativa de vida, la participación en la vida política y la representación en las estructuras de poder.

En este punto, América Latina y el Caribe, avanzaron en la igualdad de género en educación y salud, pero no tanto en participación y oportunidades en la economía, lo que encierra las diferencias salariales con los hombres y la escasa presencia de la mujer en la política.

En nuestro amplio territorio, que incluye las zonas rurales, las mujeres tienen menor acceso a la tierra, la tecnología y los servicios financieros: "Cuando se emplea a mujeres rurales, suelen quedar marginadas a

ocupaciones peor pagadas" dice el mismo informe. Y además, resultan ser empleos menos estables.

Igualmente, en comparación con sus colegas masculinos, las mujeres trabajan durante jornadas más prolongadas y ganan menos. Esta es la principal derivación de una comparación internacional sobre la brecha salarial de género, basada en una encuesta que obtuvo medio millón de respuestas y que fue realizada por la Wage Indicator Foundation entre 2006 y 2010.

Este resultado es independiente del nivel de desarrollo de la economía o la región. Sin embargo, cuanto más desarrollado el país y menos tradicionalista la sociedad, menor es la brecha de género. Por ejemplo, una mujer dinamarquesa gana el 91% de lo que obtiene su igual masculino. En el extremo opuesto, la mujer india gana apenas el 64% de lo que recibe su equivalente masculino.

En éste contexto de análisis, el acceso al empleo genuino se hace cada vez mas restringido para la mujer debido a que el sector dinámico de la economía ofrece oportunidades a personas con formación altamente calificada y con disposición horaria total, lo que implica una verdadera situación de vulnerabilidad y debilitamiento de las capacidades de negociación que vinculan a las mujeres en la dimensión social.

Para Amartya Sen, premio Nobel de Economía del año 1998, desde un enfoque de género, se pueden citar siete desigualdades específicas: desigualdad en la mortalidad, desigualdad en la natalidad, desigualdad en las oportunidades, desigualdad profesional, desigualdad en la propiedad, desigualdad en el hogar y desigualdad política.

Todo ello permite sostener una dimensión de exclusión y marginalidad que engloba a las mujeres de escasos recursos, y por tanto, una limitación a sus capacidades y potencialidades.

Algunos otros retos persisten, como por ejemplo la consecución de los **Objetivos de Desarrollo del Milenio** (ODM), especialmente en el caso de la eliminación de las disparidades entre ambos sexos en la enseñanza primaria y secundaria, y que tienen un enfoque de la igualdad de género orientado principalmente a las dimensiones de sanidad y de educación.

Estas políticas referidas a los Objetivos de Desarrollo del Milenio, son atendidas con distinto grado de eficiencia y efectividad a lo largo del territorio de nuestro país por los gobiernos provinciales, a través de sus ministerios de salud y educación, respectivamente.

Desde una perspectiva cristiana y humanista, el nuevo paradigma social debe articular tres principios de la lógica económica:

a) Contrato; como intercambio de equivalentes; b) Redistribución de la riqueza; que supone la justicia social; y c) Reciprocidad; que implica la forma en que se manifiesta el tejido de relaciones fundado en la fraternidad, la cooperación y la comunión.

La fraternidad y la comunión, nos dirigen a una sociedad que se basa en el respeto, a una comunidad pluralista y de afirmación de las identidades de cada género.

Todas éstas contribuciones desde el análisis del género, se han realizado para comprender mejor la multidimensionalidad de la pobreza, que han llevado a diferenciar adecuadamente los múltiples roles desarrollados por la mujer, lo que le agrega una visión dinámica del fenómeno de empobrecimiento de las sociedades; y todo ello ha permitido distinguir estrategias que apoyan la integración de la mujer al mercado laboral y reducir la exclusión social del género.

La mejora sustancial que presenta la Argentina frente a la problemática del género en el modelo productivo actual, tiene mucho que ver con que

durante el año 2006, el Gobierno Nacional impulsó la **Ley N ° 26.117 de Microcrédito**, que permitió fortalecer los emprendimientos productivos, la generación de empleo, el financiamiento de nuevos proyectos, propiciar la adhesión de las provincias a la ley, y hacer posible la inclusión del género en los planes y proyectos productivos y de servicios.

Dentro de éste marco de protección y promoción de la familia como eje fundamental de las políticas públicas del Gobierno Nacional destinadas a impulsar la integración social, la protección de los derechos, el desarrollo pleno de todos sus miembros y la inclusión social, la mujer ha apreciado la oportunidad del microcrédito como una posibilidad de desarrollo personal y familiar.

Por ello, son las mujeres las que despliegan más tenacidad en el esfuerzo cuando tienen alguna oportunidad, y en éste sentido los promotores de ésta idea, reconocen en ellas, las que más aspiraciones de acceder a estos programas de micro emprendimientos demuestran.

El 94 por ciento de los incorporados a estos micro-emprendimientos en el mundo, han sido mujeres.

La metodología, por lo general, se implementa a partir de los postulados del reconocido economista y Premio Nobel, Muhammad Yunus, utilizados por su "banco de los pobres", el Grameen Bank: grupos pequeños, de no más de cinco integrantes asociadas, con las mismas aspiraciones y nivel económico y social, que poco a poco crean un vínculo en el cual entre todas y para todas, administran y asignan recursos de manera tal que logran el desarrollo personal y un mejor impacto en el bienestar familiar.

En el entorno de las beneficiarias, ha descendido la mortalidad infantil un 37%. También se vinculan a éste hecho el descenso del crecimiento demográfico (de 4,8 hijos a 2,6) y una relación marido-mujer más equilibrada con la incorporación de la mujer a la vida económica. Estas

consecuencias se producen de forma similar en todos los países donde se multiplican las microempresas.

Después del crédito inicial, quienes efectúan los reembolsos oportunamente son elegibles para préstamos cada vez mayores. Este método de préstamos escalonados tiene el objetivo de minimizar el riesgo inicial y permitir el crecimiento de los micro-emprendimientos.

Este sistema, se ha implementado en Argentina, porque desde el punto de vista social, ya se ha demostrado que si se quiere desarrollar una unidad familiar, es mejor y más productivo hacerlo a través de la mujer y de ésta manera, estimular la economía social.

En éste sentido, el programa nacional de Microcrédito "Padre Cajade", financia y promueve emprendimientos productivos, comerciales o de servicios que se desarrollan en el marco de la Economía Social, mediante la implementación de microcréditos que brindan préstamos a un interés muy bajo o sin interés.

Para ello, el Estado a través del Ministerio de Desarrollo Social, trabaja articuladamente con un gran número de organizaciones sociales que administran los recursos financieros y brindan amplia asistencia técnica a los potenciales emprendedores y a las futuras emprendedoras.

El carácter innovador de esta herramienta está dado por su metodología de "garantías solidarias" y por el seguimiento-acompañamiento continuo a los emprendedores por parte de promotores o asesores de crédito.

El acceso al microcrédito es respaldado por el valor de la palabra, la confianza mutua, la solidaridad entre los emprendedores y los resultados del proyecto. Así, funciona como un instrumento de inclusión activa de personas y familias en situación de vulnerabilidad al desarrollo económico.

No se trata entonces de brindar un financiamiento, como muchas veces se interpreta, sino de un proceso integral en el cual los emprendedores son acompañados y asistidos técnicamente por los organismos gubernamentales y las instituciones no gubernamentales involucradas, de modo que pueda sostener su actividad a lo largo del tiempo, expandirla y devolver el dinero prestado con el producto de los ingresos generados.

Es importante destacar el compromiso y la solidaridad que la mujer asume frente a la devolución del capital financiero recibido a través del microcrédito, por cuanto se reconoce en ellas la baja morosidad existente y la valiosa administración de los recursos que potencian la conciencia emprendedora e innovadora que generan en la sociedad actual.

Esta política de microcrédito para emprendedores, se sustancia en una política social en oposición al universalismo desarrollista, ya que se sostiene en la focalización de la población más vulnerable y con dificultades de inserción en el mercado financiero, tal es el caso de la mujer, ya que le libera recursos financieros que le permiten hacer contribuciones significativas a la economía familiar y de éste modo asegurarse el progreso y el bienestar de la familia, y por tanto, de la comunidad en la que se encuentra inserta.

Los microcréditos son un instrumento efectivo y cada vez más utilizado en los programas para el alivio de la pobreza.

La *Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo* (UNCTAD) estima que existen actualmente en todo el mundo **7.000 instituciones dedicadas a las microfinanzas (IMFs)** que **brindan microcréditos a 8 millones de personas** por un monto total de **7 mil millones de dólares**. Sin embargo, el número de usuarios potenciales de este tipo de servicios financieros se calcula en alrededor de 500 millones, con una demanda total de crédito por 300 mil millones de dólares.

Ahora bien, nos preguntamos que regulaciones establece el estado Argentino para acceder a éste instrumento y la respuesta la encontramos en el cuerpo de la misma Ley n° 26.117 de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social que establece en su contenido las disposiciones orientadas a la promoción y regulación del microcrédito, a fin de estimular el desarrollo integral de las personas, los grupos de escasos recursos y el fortalecimiento institucional de organizaciones no lucrativas de la sociedad civil que colaboren en el cumplimiento de las políticas sociales.

Las instituciones de Microcrédito creadas por la Ley a los efectos de administrar el programa, tendrán a su cargo el financiamiento de "Emprendimientos de la Economía Social", como así también, deberán desarrollar programas de capacitación, asistencia técnica y medición de los resultados de su aplicación.

Estas instituciones microfinancieras deberían reunir cuatro condiciones básicas:

- 1) Permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo;
- 2) Escala, a fin de alcanzar a un número suficiente de emprendedores;
- 3) Focalización, con el objeto de llegar a la población más pobre;
- 4) Sustentabilidad financiera representada en los fondos disponibles.

Los microcréditos definidos para ésta ley, son préstamos destinados a financiar la actividad de emprendimientos individuales o asociativas de la Economía Social, cuyo monto no exceda una suma equivalente a 12 salarios mínimos, vitales y móviles (art. 2º ley 26.117) y que en la actualidad asciende a un máximo financiable de \$ 22.080 por proyecto.

El programa se financia con un Fondo Nacional creado para su ejecución (art. 12 y 13 de la ley 26.117) que se aplica para capitalizar las instituciones de Microcrédito.

La estrategia de abordaje que sustenta este programa **es de integralidad, identidad y gradualidad.**

Esto último representa a que los proyectos que se aprueben deben estar enmarcados en la dinámica de la economía social, con una mirada acorde al desarrollo local; rescatando las características culturales y sociales de los sujetos beneficiarios, respetando los valores vinculados a la cultura del trabajo, la experiencia y los conocimientos en la actividad económica que se desarrolle, y como así también recibir el financiamiento de manera gradual y escalonada en función a su nivel de producción y a su capacidad real de compromiso y responsabilidad.

Del análisis surge que ésta herramienta de política social, en su abordaje inicial, ha ido condicionado a los sujetos destinatarios del beneficio a un segmento específico de la población; y es por ello que las mujeres, con sus reconocidos dones que le suman fuerza, empeño, tenacidad, constancia y paciencia, han resultado favorecidas en la elección de sus proyectos productivos, y de ésta manera, motorizaron la economía contribuyendo a que en la Argentina actual, casi el 10% del PBI es aportado por la economía social.

Según información dada a conocer recientemente por la actual Ministra de Desarrollo Social de la Nación, se han entregado más de 135.000 microcréditos para el desarrollo de proyectos productivos desde la creación de la Ley 26.117 en el año 2006.

Esta política enmarcada y orientada a eliminar las desigualdades del género, consideradas de redistribución y compensatorias "económicas", son las denominadas de **igualdad de oportunidades** (Fraser, 1998), y su propósito es buscar una transformación o reforma socio-económica para alcanzar la solución a las injusticias derivadas de las inequidades de género.

En tal el sentido, el impulso a la Economía Social que está definido por la vigente acción gubernamental, representada por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación que encabeza la Lic. Alicia Kirchner, y que promueve la implementación de políticas de microcrédito, ya han generado algunos resultados exitosos, como por ejemplo la creación de puestos de trabajo administrados y liderados por mujeres, y que se traducen en los actuales indicadores de inclusión de género que los organismos internacionales muestran para nuestro país.-

CONCLUSIONES:

Los microcréditos, a modo de líneas de asistencia y promoción de la economía social, resultan de vital importancia como programa destinado especialmente a la efectiva inserción de la mujer en la vida social, ya que mediante ésta iniciativa se brinda apoyo económico para el desarrollo de actividades productivas acorde al perfil socio-cultural de la mujer en la región en cuestión.

El protagonismo de las mujeres en la vida familiar y el bienestar de la sociedad en su conjunto, resulta del grado de sustentabilidad del programa de microcrédito por cuanto comprende componentes de capacitación, asistencia técnica y financiamiento.

Y así es que, aunque las mujeres sean las más vulnerables por naturaleza y condiciones de desigualdad preexistentes, con ésta importantísima herramienta se despierta el enorme potencial que ellas presentan y les permite desenvolverse en situaciones críticas.

En el mismo sentido y con más frecuencia, las mujeres que anteriormente eran excluidas de los procesos de planeación y gestión relacionados con el

financiamiento de los procesos productivos (a pesar de que en muchas ocasiones se encuentran en la mejor posición para aportar soluciones a cuestiones de política social tales como desarrollar el empleo y mitigar la pobreza), hoy tienen un real protagonismo en la vida de las naciones en desarrollo porque el incremento de su participación en la vida laboral ha permitido y favorecido la democratización de las instituciones, y por ende, disminuir la desigualdad del género.

Además, se ha probado, que las mujeres son poderosas agentes de cambio capaces de romper el ciclo de la pobreza.

Cuando las mujeres progresan y alcanzan el éxito, los beneficios en el hogar se ven de inmediato: la salud y alimentación de la familia mejora, y también aumenta el ingreso y los ahorros en el hogar. Estos beneficios también se extienden a la comunidad y tienen un impacto positivo en las generaciones futuras.

En tal sentido, podemos expresar de cara a las evidencias señaladas, que el microcrédito es una herramienta que ayuda a combatir la pobreza y la discriminación, brindando a las mujeres los recursos y los instrumentos necesarios para aumentar su nivel de ingreso, proteger su salud y la de sus familias, alcanzar la equidad en sus hogares, en su lugar de trabajo e insertarse en sus comunidades.

Por ello, se hace necesario también una generalización y extensión efectiva a todos los Estados del mundo, ya que es preciso regular, difundir y promover la transparencia y la legitimación de las microcréditos como instrumento de impulso de la economía social y de integración del género que lleve a un mundo más justo, más solidario y que contribuya a humanizar la economía, creando relaciones más éticas e igualitarias para todos. Y, por tanto, contribuir para afianzar los procesos democráticos de los países en desarrollo.-

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA:

*Apuntes de clases del Seminario "Políticas Sociales" del Dr. Arturo C. Laguado Duca-Doctorado en "Problemas Contemporáneos en la Sociedad de la Información"-Unlar-Univ. Complutense de Madrid y el Instituto Ortega y Gasset -2010/2011

*Ley de Microemprendimientos N ° 26.117

*El precio de la gratuidad- Nuevos Horizontes en la Práctica Económica", Luigino Bruni-Cristina Calvo- Ed. Ciudad Nueva, 2009

*www.oit.org.ar

*Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD

*www.cepal.org.ar

*www.desarrollosocial.gob.ar

Cita de este artículo:

WAIDATT, L. (2012). Economía social: la mujer y el microcrédito. *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1.* pp.193-207. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

EL FONDO DE GARANTÍA DE SUSTENTABILIDAD Y LA ASIGNACIÓN UNIVERSAL POR HIJO

LIC. EDGARDO VACA

Lic. En Economía (UNC)
Profesor Titular de la Cátedra Desarrollo
Económico y Social, Escuela de Trabajo Social,
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.
Universidad Nacional de Córdoba (Argentina).

LIC. MARÍA GISELA VERITIER

Lic. En Economía, MBA (UNC)
Profesor Asistente de la Cátedra Desarrollo
Económico y Social, Escuela de Trabajo Social,
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.
Universidad Nacional de Córdoba (Argentina).

Palabras Clave:

Políticas Sociales;
Asignación Universal por
Hijo; Impactos económicos
y sociales; Fondo de
Garantía de Sustentabilidad;
Distribución del Ingreso;
Pobreza; Empleo y
Desempleo; Producto Bruto
Interno

Key Words:

Social Policies; Universal
Child Allowance; Economic
and social impacts;
Sustainability Guarantee
Fund, Income Distribution,
Poverty, Employment and
Unemployment, GDP

Resumen

Desde la asunción de Néstor Kirchner en el año 2003, la Argentina sufrió transformaciones estructurales que impactaron fuertemente en todos los indicadores económicos, sociales e institucionales del país.

En materia de Políticas Sociales, se llevaron a cabo una diversidad de programas tendientes a aportar diferentes alternativas de solución a la pobreza. Con ésta intención se crea el FONDO DE GARANTÍA DE

SUSTENTABILIDAD y nace la ASIGNACIÓN UNIVERSAL POR HIJO, el programa de transferencias condicionadas más grande de Latinoamérica en cuanto a presupuesto.

Desde su implementación en Octubre de 2009, ha impactado en los indicadores de educación, en los indicadores de salud ya que obliga a que los menores se encuentren al día con el calendario nacional de vacunación, en los indicadores económicos ya que contribuyó al consumo interno en el país disparando las ventas en supermercado, en comercios, industria con el efecto multiplicador que esto genera en la economía y en los indicadores sociales ya que los indicadores de pobreza y desigualdad cayeron.

Por todo esto, creemos que es importante analizar ambos programas desde sus inicios así como también el impacto que el mismo está teniendo en país en cuanto a inversiones, consumo y crecimiento económico.

Abstract

Since the assumption of Nestor Kirchner in 2003, Argentina suffered structural changes that impacted heavily on all economic, social and institutional country.

In Social Policy, took out a variety of different programs to provide alternative solutions to poverty. With this intention is created GUARANTEE FUND OF SUSTAINABILITY and born the universal child allowance, the conditional transfer program Latin America's largest in terms of budget.

Since its implementation in October 2009, has impacted on education indicators, in health indicators and requiring that children are up to date with the national vaccination schedule in economic indicators and

contributing to domestic consumption in the country shooting in supermarket sales in shops, industry with the multiplier effect it generates in the economy and social indicators as indicators of poverty and inequality fell.

Introducción

Desde la asunción de Néstor Kirchner en el año 2003, la Argentina sufrió transformaciones estructurales que impactaron fuertemente en todos los indicadores económicos, sociales e institucionales del país.

Un hecho que marcó la política de gobierno fue el traspaso de los fondos previsionales manejados por las AFJP, nuevamente hacia el estado nacional con el fin de poder administrar un flujo de fondos que desde la entrada del país en Default, escaseaban.

Para ello, se crea el FGS (Fondo de Garantía de Sustentabilidad) el cual puede ser invertido en activos financieros e inversiones productivas, con el ánimo de generar una mayor rentabilidad por un lado, y generar inversiones, empleo y mayor cantidad de aportes por el otro.

Además parte del FGS se destina al financiamiento de alternativas de solución a la pobreza, con el hacer la distribución más equitativa, reactivar el consumo interno y generar impactos indirectos en la economía. Con ésta intención nace la ASIGNACIÓN UNIVERSAL POR HIJO, el programa de transferencias condicionadas más grande de Latinoamérica en cuanto a presupuesto.

Desde su implementación en Octubre de 2009, ha impactado en los indicadores de educación ya que obliga a que los menores se encuentren escolarizados, en los indicadores de salud ya que obliga a que los menores

se encuentren al día con el calendario nacional de vacunación, en los indicadores económicos ya que contribuyó al consumo interno en el país disparando las ventas en supermercado, en comercios, industria con el efecto multiplicador que esto genera en la economía y en los indicadores sociales ya que los indicadores de pobreza y desigualdad cayeron.

En éste sentido, analizamos ambos conceptos con el fin de observar nuevas maneras de realizar Políticas Sociales en la Argentina.

Objetivos

Estudiar la conformación del Fondo de Garantía de Sustentabilidad y de la Asignación Universal por Hijo

Observar la Asignación Universal por Hijo dentro del contexto latinoamericano

Evaluar el impacto económico y social que poseen los programas

Metodología

Se aplicó la metodología de búsqueda y análisis de información y bibliografía para poder elaborar un estudio de impacto económico y social en la Argentina de los diferentes programas.

Tal bibliografía y fuente de información fue sometida a un intenso debate y evaluación de legitimidad elaborando estudios de impacto y cruzando resultados.

1. Fondo de Garantía de Sustentabilidad.

Fue creado a través del Decreto N° 897/07 del 13/07/07; asimismo, la Ley N° 26.425 del 20/11/08 dispuso el traspaso en especie de los fondos de las AFJP (sistema privado de Jubilación) al actual Sistema de Reparto. Está compuesto por diversos tipos de activos financieros. Entre ellos, títulos públicos, acciones de sociedades anónimas, tenencias de plazos fijos, obligaciones negociables, fondos comunes de inversión, valores representativos de deuda emitidos en el marco de fideicomisos y cédulas hipotecarias. En el momento del traspaso, 05 de diciembre de 2008, estaba valuado en 98.224 millones de pesos; a marzo de 2011, su valuación asciende 182.600 millones de pesos.

Los objetivos que persigue el FGS son Contribuir al desarrollo sustentable de la economía nacional, Preservar los recursos destinados a la seguridad social y atenuar el impacto negativo que sobre el régimen de seguridad social pudiese tener la evolución de variables económicas y sociales. En definitiva, persigue como objetivo final el constituirse como un fondo de reserva (o anti cíclico), a fin de que el FGS pueda atender eventuales insuficiencias en el financiamiento del Régimen Previsional Público, a efectos de preservar la cuantía de las prestaciones previsionales.

El FGS sirve de resguardo para que la ANSES pueda hacer frente al pago de los beneficios del Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). Para ello, el Decreto N° 2103/08 establece que "los recursos del FGS deberán ser invertidos en activos financieros nacionales que incluyan, entre otros instrumentos, cuentas remuneradas del país y la adquisición de títulos públicos o valores locales de reconocida solvencia". Al momento de invertir se priorizan las inversiones en infraestructura nacional que incentiven nuestra economía y generen empleo formal, además de producir

rentabilidad. Así, habiendo mayor cantidad de empleos formales, crecen los aportes a la ANSES y se produce un círculo virtuoso que fortalece el sistema.

En los países pobres o en desarrollo que buscan un elevado crecimiento, desarrollo, riqueza y bienestar de su población deben buscar o anhelar el llamado círculo virtuoso del desarrollo que se muestra en el siguiente esquema:

Bajo interés -> Crédito -> + Inversión Real -> + Producción -> + Empleo -> + Ingresos per cápita -> + Consumo y + Ahorro -> + Crecimiento

Una baja tasa de interés provoca un atractivo para acceder a créditos que fomenten la producción y la reactivación de sectores deprimidos. Además un bajo interés permite tener más recursos disponibles para el consumo, el ahorro o la inversión.

La inversión real se incrementa con tasas más favorables para el comienzo de actividades generadoras de recursos. Cuando incrementa la inversión real, sube la producción de los recursos económicos empleados por el acervo de capitales nuevos. Por ende tenemos más sitios de empleo generados porque se requiere de mano de obra nueva para utilizar en la nueva producción.

Al haber más empleo el ingreso de las unidades familiares aumentará. Con un ingreso adecuado el consumo se estimula, y de la misma manera si existen excedentes estos serán destinados al ahorro¹. Este ahorro se

¹ Las inversiones del FGS, al estimular el mercado de capitales y los proyectos vinculados a la economía real, estimulan el retorno de mayores recursos hacia el sistema previsional, dado que incrementa los ingresos de la seguridad social al fomentar el trabajo registrado y el pago de impuestos (que también son girados parcialmente al presupuesto de ANSES). Es decir, que los recursos que integran el FGS son invertidos en distintas operaciones que permiten el desarrollo del mercado de capitales doméstico y el financiamiento a proyectos productivos y de infraestructura. Al mismo tiempo, los ahorros previsionales, canalizados a

canaliza al sector financiero y a su vez retorna al círculo virtuoso como crédito generador de más inversión, empleo y consumo.

Así, un mayor nivel de ingresos retroalimenta el CÍRCULO VIRTUOSO, dado que preserva y asegura la sustentabilidad presente y futura del sistema previsional, y genera nuevos fondos para volver a ser invertidos en la economía real en cada nueva etapa del ciclo. Adicionalmente, dichas inversiones permiten atenuar el impacto financiero que sobre el régimen previsional público pudiera ejercer la evolución negativa de variables económicas y sociales.

Además, los fondos invertidos a través de FGS se rigen por tres criterios centrales: seguridad, rentabilidad y transparencia:

SEGURIDAD: Alude a la naturaleza de los fondos que administra, de carácter previsional. Cabe destacar que una alta proporción de los activos que integran el fondo (como las obligaciones negociables o la mayoría de valores de deuda emitidos en el marco de los fideicomisos) están calificados por las principales agencias de calificación con la categoría "Grado de Inversión" (Investment Grade).

RENTABILIDAD: La preservación de los activos que integran el FGS debe tener como objetivo indelegable la rentabilidad, dado que este criterio constituye la base para la sustentabilidad a futuro del fondo. Rentabilidad entendida no sólo desde el punto de vista financiero, sino también social, dado que muchos de los proyectos que estimula y financia el FGS son multiplicadores de mano de obra, a la vez que generan externalidades positivas para la sociedad en su conjunto.

través del FGS, son inmobilizaciones a lo largo de la vida activa de los trabajadores, con el objetivo de contribuir a sostener una adecuada tasa de sustitución (pensión/salario) para los trabajadores.

TRANSPARENCIA: Alude a la obligación y el compromiso de ser eficiente y transparente en el manejo de los activos que integran el fondo. Cabe destacar que el FGS en su accionar está sujeto a las regulaciones vigentes en el mercado de capitales local, como así también al monitoreo permanente de diversos órganos de control externos. Asimismo, los parámetros bajo los cuales guía su accionar el FGS cumplen con las recomendaciones y pautas emanadas de la Asociación Internacional de la Seguridad Social (AISS), el máximo organismo de referencia en la materia cuya sede se encuentra en Ginebra, Suiza, y del cual la ANSES volvió a formar parte como miembro activo a partir de octubre de 2010.

3. Creación del Programa.

La AUH es creada mediante decreto del Poder Ejecutivo Nacional el 29 de Octubre de 2009², como un subsistema no contributivo de Asignación Universal por Hijo para protección social destinado a niños, niñas y adolescentes de la República Argentina que no tengan otra asignación familiar prevista por la Ley de Asignaciones Familiares y que pertenezcan a grupos familiares que se encuentren desocupados o se desempeñen en la economía informal.

Las principales características del mismo son:

- Prestación monetaria mensual no sujeta a aportes ni contribuciones.
- Se abona a uno sólo de los padres, tutor, curador o pariente hasta el 3er grado.
- Se cobra por menor de 18 años o sin límite de edad en caso de discapacidad.
- El beneficiario debe desempeñarse en el mercado informal con una remuneración menor al Salario Mínimo Vital y Móvil o estar desocupado.
- Se abona hasta un máximo de 5 hijos.

² <http://www.argentina.ar/advf/documentos/4ae9de593aafd.pdf>

- El monto de la Asignación Universal por Hijo es de \$270 y para Hijo con Discapacidad de \$1080.
- Se cobra 80% directamente y 20% se deposita en cuenta a nombre del titular una vez al año contra acreditación de escolaridad y sanidad.
- Perciben en promedio 410,6 pesos por mes. La AUH asciende a 270 pesos mensuales por hijo, de los cuales la Anses retiene el 20 por ciento (54 pesos) todos los meses hasta que constaten el cumplimiento de los requisitos de escolaridad y vacunación.
- La falta de cumplimiento hace perder el derecho a la AUH.
- No podrán percibir el beneficio quienes perciben una prestación contributiva o no contributiva, sea nacional, provincial o municipal. Esto incluye jubilaciones, pensiones, planes sociales, asignaciones familiares formales y la prestación por desempleo.
- Tampoco los extranjeros que no puedan acreditar al menos 3 años de residencia.
- La medida beneficia a 3.591.565 niños y jóvenes, incluyendo a las embarazadas, y a 1.917.342 familias.
- Tiene previsto afectar hasta el 1% del PBI en los próximos años, siendo el programa de transferencias condicionadas de ingreso más importante de América Latina.

El programa se financia, a través de una modificación en la ley 24.714 de asignaciones familiares en donde en el art. 5 establece que los fondos provienen de:

1. Los establecidos en el artículo 18 de la Ley N° 24.241 y sus modificatorias³;

2. Los rendimientos anuales del Fondo de Garantía de Sustentabilidad del Sistema Integrado Previsional Argentino creado por el Decreto N° 897/07 y modificatorios.(Inciso c) incorporado por art. 3° del Decreto N° 1602/2009 B.O. 30/10/2009. Vigencia: a partir del 1° de noviembre de 2009)

Durante el año 2010, el programa se consolidó como uno de los más importantes de Latinoamérica:

3 Artículo 18°: Las prestaciones del régimen previsional público serán financiadas exclusivamente con los siguientes recursos: a) Los aportes personales de los afiliados comprendidos en el régimen previsional público; b) Las contribuciones a cargo de los empleadores, establecidas en el artículo 11 de esta Ley; c) Dieciséis (16) puntos de los veintisiete (27) correspondientes a los aportes de los trabajadores autónomos; (Nota Infoleg: por art. 10 de la Ley N° 26.425 B.O. 9/12/2008 se establece que la totalidad de los aportes correspondientes a los trabajadores autónomos financiará las prestaciones del régimen previsional público, modificándose, en tal sentido, el presente inciso c). Vigencia: a partir de la fecha de su publicación en el Boletín Oficial.); d) La recaudación del Impuesto sobre los Bienes Personales no incorporados al Proceso Económico o aquel que lo sustituya en el futuro, y otros tributos de afectación específica al sistema jubilatorio; e) Los recursos adicionales que anualmente fije el Congreso de la Nación en la Ley de Presupuesto; f) Intereses, multas y recargos; g) Rentas provenientes de inversiones; h) Todo otro recurso que legalmente corresponda ingresar al régimen previsional público.

Comparación de los diversos programas de TCI en América Latina

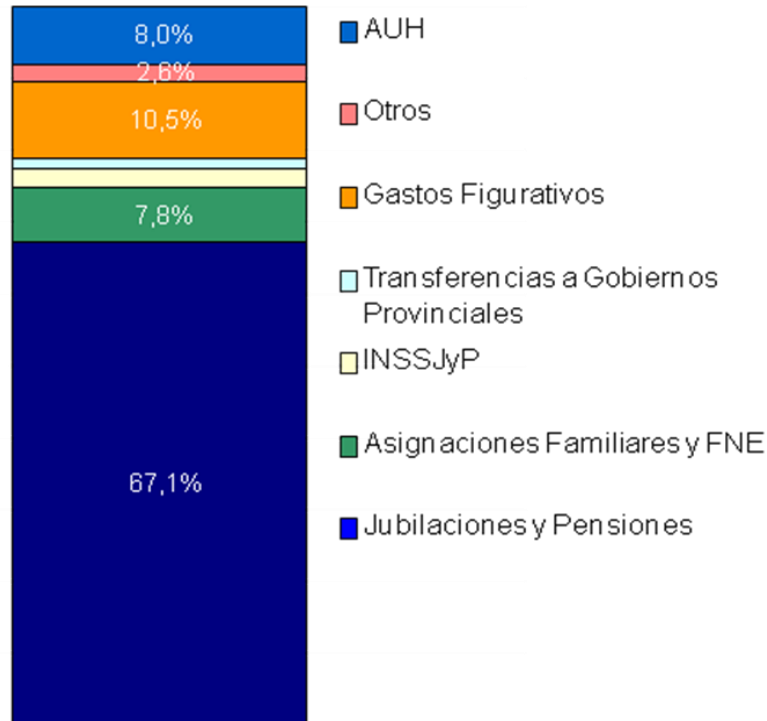
	BRASIL	MÉXICO	CHILE	PERÚ	ARGENTINA
Programa	Bolsa Familia	Oportunidades	Chile Solidario	Juntos	AUHPS
Atributos					
Edad de los Beneficiarios	Menores de 18 años	Menores de 18 años	Menores de 18 años	Menores de 15 años	Menores de 18 años
Tipo de Asignación	Por familia y por hijo	Por familia y becas escolares	Por hijo	Por familia con niños	Por hijo
Condicionalidades	Salud y educación	Salud y educación	Seguimiento de asistencia social	Salud, educación y documentación	Salud y educación
Familias Beneficiarias	12400000	5.000.000	370.000	420.000	1.650.000
Presupuesto anual (en millones de moneda local)	11400	44.014	92.000	730	6336
Presupuesto anual (en millones de dólares)	6440	3.319	169	253	1800
Asignación mensual por familia (en USD corrientes)	43	55	38	50	83
Porcentaje Presupuesto / PBI	0,39%	0,31%	0,10%	0,20%	0,58%

De acuerdo al cuadro, es el programa social que cubre la mayor cantidad de familias beneficiarias de América del Sur (1.650.000 de familias, encontrándose en segundo lugar Brasil con 1.240.000 familias en el programa Bolsa Familia), en tanto que es el segundo mayor de Latinoamérica luego de México (cuyo programa Oportunidades asiste a 5.000.000 de familias).

En cuanto a la asignación mensual por familias (medido en dólares corrientes), es la mayor de todos los programas ascendiendo a 83 dólares promedio por familia, en tanto que le sigue México con una asignación promedio de 55 dólares promedio por familia).

Otro punto comparativo de relevancia, es la participación del programa como porcentaje del PBI: es el que mayor porcentaje tiene de todos los países comparados con 0.58%, encontrándose por debajo Brasil, con una participación de 0.39%.

La importancia de las erogaciones en la AUH en los gastos totales del Sistema de seguridad social de la ANSES, se da según el siguiente detalle:



Fuente: elaboración propia en base a ANSES

De ésta manera, observamos que el monto presupuestario asignado a la AUH, es el cuarto en orden de importancia, dando prioridad al pago de jubilaciones, las cuales pueden ser cubierta sin problemas y mediante las inversiones realizadas a través del Fondo de Garantía de Sustentabilidad (FGS) se pretende que el dinero que antes era invertido por las AFJP y ahora es invertido por el Gobierno, manejen la rentabilidad obtenida para poder volcarlas a los conceptos que figuran en el cuadro anterior.

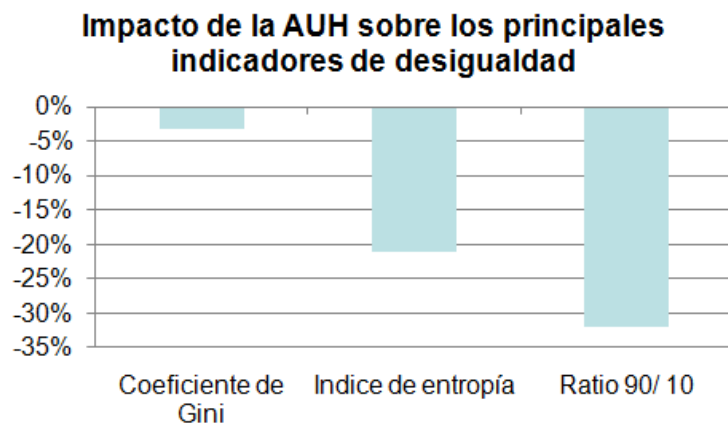
4. Impactos directos provocados por la AUH.

La implementación de un programa social de éstas características provocó una mejora sustancial en los indicadores macroeconómicos y sociales del país, evidenciando una situación en la cual mediante la

inyección de dinero en la economía contribuyó a fortalecer el mercado interno.

Los indicadores sociales más relevantes demuestran que la AUH reduce hasta un 32% la desigualdad en Argentina:

En base al IPAE ⁴	Ex-ante	Ex-post
Coefficiente de Gini	0.42	0.40
Índice de entropía	0.54	0.42
Ratio 90/ 10	22.44	15.25



Fuente: Agis, 2011 en base a la EPH; INDEC

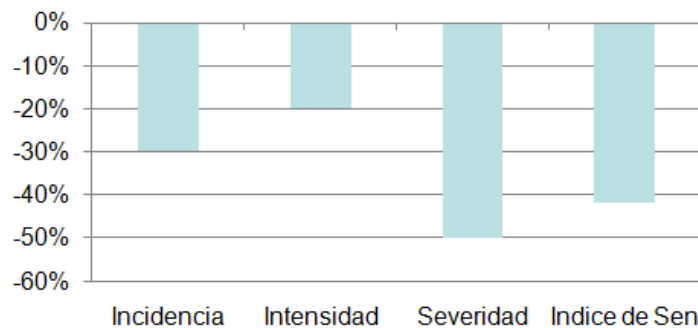
La reducción se da con mayor intensidad en los indicadores que ponderan con mayor intensidad los ingresos en los extremos de la distribución. Este efecto es mucho más relevante en el NEA, en donde la desigualdad cae hasta más del 40%, y con menor intensidad en la Patagonia (-16%).

4

En cuanto a los indicadores de pobreza, los mismos caen hasta un 50%:

En Hogares	Ex-ante	Ex-post
Incidencia	9.874	6.933
Intensidad	41.216	33.1
Severidad	2.518	1.262
Índice de Sen	5.695	3.309

Impacto de la AUH sobre los principales indicadores de pobreza

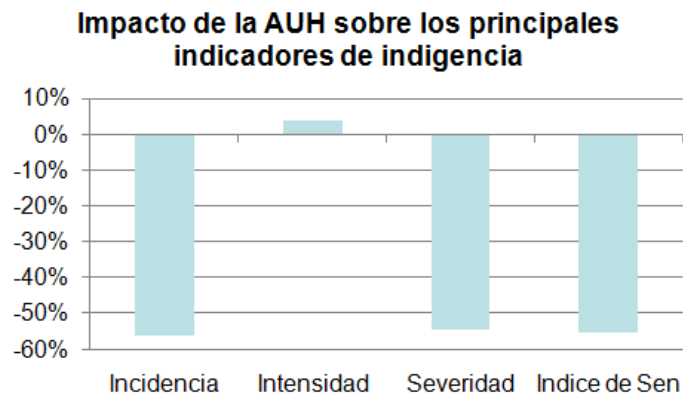


Fuente: Agis, 2011 en base a la EPH; INDEC

La mejoría se verifica con mayor intensidad en la severidad y en la incidencia. En estos resultados las diferencias regionales son muy importantes. Mientras que la incidencia cae mas en el GBA y en la Patagonia (-36%), la severidad se reduce con mayor intensidad en el Norte Argentino (aprox. -60%).

Además, la indigencia se reduce en aproximadamente un 60%:

En Hogares	Ex-ante	Ex-post
Incidencia	2.914	1.277
Intensidad	53.081	55.17
Severidad	1.202	0.545
Índice de Sen	2.144	0.958



Fuente: Agis, 2011 en base a la EPH; INDEC

La indigencia es el aspecto en el que más impacta la AUH con picos de hasta -85% en el caso de la severidad de la indigencia en el NEA y de -74% para la incidencia de la indigencia en el NOA. Los resultados en las restantes regiones son menos impresionantes pero en ningún caso los indicadores de incidencia y severidad se reducen en menos del 59%.

El impacto más relevante se da en la incidencia de la pobreza entre personas, que pasa de -32,8 a -12,9%.

5. Impactos indirectos provocados por la AUH.

A su vez, se han producido una serie de efectos colaterales producto de la implementación de este programa social. Los mismos son variados e impactan en el orden económico y social.

De acuerdo a estudios efectuados (Agis, 2010), se puede decir que:

- La AUH agregará 1,1% al PIB y 2,3% al Consumo (Ministerio de Economía).
- Desde diciembre, las ventas en supermercado subieron 8% por el impacto de la AUH (Federación Argentina de Supermercados).
- Se registran también incrementos importantes en comercios relacionados, principalmente calzado e indumentaria infantil (Información de Cámaras).

- En la **industria alimentaria**, se estima que buena parte de los resultados positivos en el primer trimestre del año se debe a AUH: 22% de crecimiento en la producción de yerba; 10% en arroz; 8% en fideos; 8% en azúcar (información de Cámaras)
- En algunas zonas subió 40% la **vacunación infantil**. A nivel país, se elevó 40% la inscripción en el seguro médico estatal Plan Nacer (Ministerio de Salud de la Nación). Si se vacunan todos los beneficiados por la AUH se estaría duplicando la cobertura actual.
- La AUH incrementó la **matrícula en escuelas** secundarias un 25% y 20% en primarias (Instituto de Planificación Educativa, Ministerio de Educación de la Nación).
- El "efecto multiplicador" de la AUH se da en un 90% de los casos en **PyMEs**. El crecimiento de las PyMEs mejora la distribución del ingreso por la alta participación de los salarios en el valor agregado del sector. Este efecto multiplicador se da cuando ante una mayor demanda, las empresas contratan más empleados, así como también, el hecho de matricular más alumnos hace que se construyan más aulas y escuelas.

6. Conclusión

En el decreto de creación del FGS, se entendió como fin prioritario, asegurar que los beneficiarios del Sistema Público de Reparto no se constituya en variable de ajuste de la economía en momentos en que el ciclo económico se encuentre en fases desfavorables, contando a tales efectos con los excedentes producidos en los momentos positivos del ciclo.

Por ello, el Sistema Público de Reparto es considerado como un bien público cuya correcta administración reviste absoluta prioridad para el ESTADO NACIONAL, dado que el mismo se constituye como garantía de cobertura e inclusión social.

Es así como el art. 1º del Decreto 897/2007, se crea el Fondo de Garantía de Sustentabilidad del Régimen Previsional Público de Reparto (FGS) cuya finalidad es la de:

- a) Atenuar el impacto financiero que variables económicas y sociales negativas pueden tener sobre el régimen previsional público
- b) Ser fondo de reserva a fin de instrumentar una adecuada inversión de los excedentes financieros del régimen previsional público garantizando el carácter previsional de los mismos.
- c) Preservar del valor y/o rentabilidad de los recursos del Fondo.
- d) Atender eventuales insuficiencias en el financiamiento del régimen

Con la implementación de la AUH a mediados del 2009, mediante la utilización prevista en el FGS, se lograron los mismos indicadores sociales que al inicio de la Convertibilidad. No obstante, el objetivo central de éstos era llegar a los estándares existentes en el año 1974 con una tasa de desocupación de 3.4%, 17% de trabajo asalariado no registrado, 4.4% de personas pobres, 2% de personas indigentes, coeficiente de Gini de 0.36% y una brecha de ingresos entre el decil más rico y el decil más pobre de la población de 5.36%.

Con la AUH, se lograron mejoras sustanciales ya que los primeros resultados que arrojó dieron con que la indigencia se redujo cerca de un 60% volviendo a los mejores niveles de la historia argentina (los del año 1974).

La desigualdad medida por el ratio 90/10 (el cual indica cuántas veces ganan los ricos más que los pobres), se reduce en 32% llevando a la Argentina al primer lugar en el ranking de igualdad de América Latina. Los indicadores de pobreza también disminuyeron, pero los de intensidad lo hicieron en mayor medida que los de incidencia.

Todos estos resultados tomados en conjunto, permiten disminuir la brecha social que se estima cuando se considera los datos del año 1974, especialmente en el caso de la indigencia. De ésta manera, la AUH es un elemento que contribuye a que el país pueda recuperar su papel histórico y ejemplar en la región en materia de bienestar social, volviendo a ubicarse dentro de los primeros puestos de menor pobreza, indigencia y desigualdad de Latinoamérica.

Bibliografía

AGIS, E., CAÑETE, C., PANIGO, D. (2010): "Asignación Universal por Hijo en la Argentina". Revista Aulas y Andamios N° 8, Editora Aulas y Andamios, Fundación UOCRA, Buenos Aires. http://www.ceil-piette.gov.ar/docpub/documentos/AUH_en_Argentina.pdf

AGIS, E., CAÑETE, C., PANIGO, D. (2010): "El impacto de la Asignación Universal por Hijo en la Argentina", Centro de Estudios e Investigaciones Laborales, CONICET, Buenos Aires.

ALTIMIR, BECCARIA (2000) "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", en Heymann D. y Kosacoff B. (2000)

BECCARIA, L. (2006): "Informalidad y pobreza en la Argentina", en OIT, Informalidad, pobreza y salario mínimo. Programa Nacional de Trabajo Decente, Argentina 2004-2007, Buenos Aires.

BECCARIA, L. (2007) "El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos" en Kosacoff B. (ed.) (2007) Crisis, Recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002#2007, CEPAL, Buenos Aires

BOYER, R., NEFFA, J.C. (2004): "La economía argentina y sus crisis (1976-2001)": visiones institucionalistas y regulacionistas, CEIL - PIETTE del CONICET, Trabajo y Sociedad, Buenos Aires.

CARACCILO BASCO, M.; FOTI LAXALDE, M. (2003): Economía Solidaria y Capital Social: contribuciones al desarrollo local, Paidós, Buenos Aires.

CORAGGIO, J. (2004): "La Economía Social como vía para otro Desarrollo Social", <http://urbared sociales.unam.mx>.

CEPAL (2009). Panorama Social de América Latina 2009. Capítulo II.

FERES, J. y X. MANCERO (2001), "Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura". Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos N° 4, CEPAL, Santiago de Chile. <http://www.eclac.cl/publicaciones/Estadisticas/9/lcl1479/lcl1479e.pdf>

GIDDENS, A. (1998): "La tercera vía: La renovación de la democracia", Editorial Taurus, Madrid, España.

HEYMANN, D. y KOSACOFF, B. (2000) "La Argentina de los noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas", EUDEBA - CEPAL, Buenos Aires.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS DE ARGENTINA:
www.indec.mecon.ar

PANIGO, D. , NEFFA, J.C.(2009), "El mercado de trabajo argentino en el nuevo modelo de desarrollo". Documento de trabajo del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, Ciudad de Buenos Aires.

YUNUS, M. (1998): "Hacia un mundo sin pobreza", Editorial Andrés Bello, Barcelona, España.

Cita de este artículo:

VACA, E. Y VERITIER, G. (2012). "El fondo de garantía de sustentabilidad y la asignación universal por hijo" *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1.* pp.208-226. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

CLoud COMPUTING EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES

MARÍA EMILIA PEÑA POLLASTRI

Licenciada en Administración. Contadora Pública.
Doctoranda en Ciencias Económicas.
Profesora titular por concurso de la asignatura
Administración de la Comercialización en la
Universidad Nacional de La Rioja (Argentina).

Palabras Clave:

Computación en la
nube; pymes.

Key Words:

*Cloud computing;
sme`s*

Resumen

El artículo conceptualiza y describe la modalidad de TIC (tecnología de la información y la comunicación) designada como "computación en la nube" y analiza las ventajas y desventajas de su empleo en las empresas PyME como herramienta de gestión para su crecimiento.

Abstract

This paper conceptualizes and describes the type of ICT called "cloud computing" and discusses the advantages and disadvantages of their use in SMEs companies as a management tool for growth.

Introducción

Vigilancia: ¿la confiamos o no a una empresa de seguridad? Asesoramiento jurídico: ¿interno o externo? Logística: ¿flota propia o pagamos los fletes? Estos y tantos otros más, son dilemas habituales en la toma de decisiones que realiza el directivo de una pequeña empresa que está en el camino de su crecimiento. El directivo requiere modelos prácticos de decisión, que mejoren sustancialmente su capacidad de dar respuesta a disyuntivas del tipo "tener en casa o alquilar".

La respuesta racional estaría en comparar los costos de mantener esa función dentro del ámbito interno con los de tercerizar. En principio, sencillo. Hacer en casa o comprar afuera. Sumas y restas. Una cuestión de la contabilidad de costos tradicional. ¿Por qué se habla tanto, entonces, sobre este tipo de decisiones?

Por las dificultades de estimar los costos contingentes. O sea, los derivados del riesgo y de la incertidumbre. ¿Cómo cuantificar los presentimientos, temores, resistencias al cambio, pálpitos sobre los efectos positivos o negativos que se puedan derivar de modificar los modelos de gestión que la empresa ha utilizado hasta entonces?

Enfrascarse en un análisis minucioso y profundo para tratar de dibujar los escenarios de todas las situaciones posibles, desde diversos puntos de vista como el técnico, el contractual, el estratégico u otros, implicaría pasar por alto uno de los modernos postulados de la Economía: el principio de la racionalidad limitada.

Cabe citar a dos economistas que han estudiado en distintas épocas la Teoría de los Costos de Transacción, y han recibido sendos Premios Nobel por sus aportaciones: Ronald Coase en 1991 y Oliver Williamson en 2009.

Coase y luego Williamson han realizado notables aportes para el análisis y comprensión de esos costos de hacer funcionar el sistema (costos de transacción). Señalan que los costos típicos del análisis neoclásico, se deben comparar con los costos de planeación, adaptación y control de la tarea bajo diferentes estructuras de gobernación (interna, externa o híbrida).

Tales costos de transacción pueden generarse ex ante (por negociaciones, redacción del contrato y de sus salvaguardas) o ex post (por mala adaptación, incumplimientos, disputas legales o aseguramiento de compromisos). Distinguen a su vez entre los costos de coordinación y los de motivación.

Un nuevo dilema se está sumando a la larga lista de los que ya les provocan dolores de cabeza a más de un directivo: ¿Adquirir y mantener servidores y aplicaciones informáticas propias, o utilizar los de la "computación en la nube"?

Definiendo términos

Antes de continuar, definamos la terminología. En principio, se podría asimilar *CLOUD COMPUTING* (o "computación en nube") con un sistema de alquiler del uso de recursos informáticos. No se necesita comprar un programa o software: se utiliza directamente de internet. No se necesita tener un mainframe o un disco rígido de determinada capacidad: se alojan los archivos en un disco virtual, en internet. En tanto las prestaciones que nos brindan los recursos informáticos sean satisfactorias, no interesa tanto dónde está la infraestructura que las genera: tal vez en nuestro escritorio, o tal vez "por allí", en alguna parte de la "nube" de internet.

Para ir a tono con el tema, comenzaré por citar la definición que se propone en Wikipedia, la enciclopedia libre en internet, donde se consigna que "en este tipo de computación todo lo que puede ofrecer un sistema informático se ofrece como servicio, de modo que los usuarios puedan acceder a los servicios disponibles "en la nube de internet", sin conocimientos (o, al menos sin ser expertos) en la gestión de los recursos que usan".

Gartner, una organización líder en investigación y asesoramiento sobre tecnología de la información, con sede central en EE.UU. y operaciones en 80 países, lo define como un estilo de informática en el que se entregan

masivamente a múltiples clientes externos capacidades relacionadas con las TI. No sólo ofrece aplicaciones de software, sino que también puede abarcar recursos como el almacenamiento o la capacidad de procesamiento.

Gartner ha advertido sobre la confusión reinante en el uso de la expresión *cloud computing*, indicando que se aplica con excesiva vaguedad y hace referencia a cosas diferentes de acuerdo al contexto en que se utilice.

Según Gartner, un tipo de acepción pondría el acento en la palabra "cloud", haciendo referencia a la combinación "nebulosa" de recursos de Internet, Web y SaaS (software como servicio). Otra interpretación se enfoca más en el elemento de "computing" (informática), poniendo énfasis sobre las tecnologías que permiten la creación y entrega de recursos informáticos, como un servicio bajo demanda.

Esta última interpretación constituye una ampliación de los enfoques usuales y puede aplicarse a sistemas empresariales totalmente internos, sin que necesariamente las capacidades sean suministradas a través de un tercero vía Internet, una alternativa a la que ya se ha dado el nombre de "clouds privadas".

Novedad auténtica o cosmética

¿Es tan novedoso? Sin duda que sí, en su denominación. Sin duda que sí, en los movimientos estratégicos que están realizando los principales oferentes del sector para ganar una posición favorable ante el crecimiento explosivo que muchos presagian para este segmento de mercado. En lo sustancial... algunos sospechan que una vez más recibimos con un envoltorio renovado el mismo regalo del año pasado.

Ya desde los años '70 las empresas han utilizado tecnología de la información en centros de cómputos no propios. Por otra parte y bajo el enfoque de "puertas adentro", recordemos el viejo esquema de servidor central con terminales "bobas", tan en boga en organizaciones de cierta envergadura, antes de la irrupción de la PC y de internet en nuestras vidas.

La masificación de tecnología de redes permitió que las PC's pudieran conectarse y compartir datos, sin embargo cada máquina cubría funciones o aplicaciones propias, trayendo consecuencias de sub o sobreutilización por las dificultades para balancear la carga, atento a demandas cíclicas o picos de demanda. El departamento de Informática o IT (Tecnología de la información) y sus expertos cobraron un singular protagonismo en la estructura de organizaciones de toda clase.

Luego irrumpieron los Call Centers como servicios que podían ser prestados por terceros, aprovechando la confluencia de las tecnologías de la información, de la comunicación, y las tendencias del Marketing Directo.

En épocas más recientes muchas empresas han adoptado los SaaS ("software as a service" o software como servicio). Servicios donde, mediante el pago de una suscripción, se pueden utilizar aplicaciones empresariales on line, como por ejemplo software financiero y de recursos humanos (como Workday) o software para gestión comercial (como Salesforce). Los usuarios pagan por unidad de consumo (medido en espacio de almacenamiento o en tiempo de computación).

Barry Lynn, CEO de la plataforma de *cloud computing* "3tera", afirma que a pesar de las similitudes con las modalidades antes mencionadas, *cloud computing* representa una evolución trascendente. El cambio sustancial que aporta esta tecnología, es la eficiencia que proviene de poder desligar el software del hardware. Ya no estamos atados a una máquina específica, sea real o virtual: "existe un pool de máquinas en algún lado, cualquiera de las cuales corre cualquier cosa". El sistema en su totalidad tiende a optimizar el conjunto de recursos informáticos disponibles.

La española IDG Communications augura como un movimiento inminente en el sector, la "muerte" de las computadoras personales, las cuales serán reemplazadas por el almacenamiento y acceso a contenidos en la "nube" desde la amplia variedad de dispositivos móviles que ofrece el mercado, como *smartphones* o *tablets*. Si a la combinación de tales elementos se suma la incorporación al mercado laboral de nuevas generaciones que son experimentados usuarios de entornos digitales, puede considerarse que tal

augurio es bastante razonable, y que realizar la mayoría de las tareas informatizadas ya no requiere de la presencia de una PC.

Gartner pronostica que los ingresos procedentes de *cloud computing* crecerán, respecto a los 46.400 millones de dólares (31.500 millones de euros) en 2008, hasta los 150.100 millones de dólares (102.000 millones de euros) en 2013.

Cómo están jugando las empresas líderes del sector

El concepto empezó con proveedores de servicios de Internet a gran escala tales como Google, Amazon, y otros. Veamos a continuación algunos ejemplos.

Google Docs es una especie de intranet que permite el acceso y edición de archivos compartidos a distintas personas simultáneamente, en los formatos tradicionales de procesador de texto (Word) y hoja de cálculo (Excel).

Mozy o 4Shared Desktop son soportes de "backup virtual" que permiten hacer copias de resguardo de los archivos domésticos, y hasta permiten correr un backup pre-programado, otorgando la seguridad de que todas las noches se resguarden automáticamente los cambios generados en los archivos de la PC.

El 8 de diciembre de 2009 se anunció la creación del ECBC (Enterprise Cloud Buyers Council), una gran iniciativa diseñada para eliminar las dificultades y resistencias que las empresas encuentran cuando adoptan la *cloud computing*. En él participan los mayores vendedores de TI junto con empresas de telecomunicaciones, incluyendo compañías de la talla de Cisco Systems, IBM, EMC, Microsoft, CA, Alcatel-Lucent, HP y AT&T. Los cuales se enfocan principalmente en desarrollar métodos para garantizar la seguridad, la fiabilidad y el acceso transparente a la información en la nube.

El gigante Microsoft realizó una multimillonaria inversión en 2009 para abrir un mega-centro de datos en Dublín, desde el cual desarrolla y ofrece

servicios de *cloud computing*. Su plataforma denominada "Azure" ofrece servicios *cloud* de sistema operativo, *hosting* y sistemas para desarrollo.

¿Es cloud computing una buena opción para las PyMEs?

El cúmulo de datos técnicos y la talla de las grandes empresas que están liderando este movimiento podría dar a pensar al empresario PyME que lea este artículo que *cloud computing* es algo complejo y reservado para las empresas "mayores". Sin embargo y por el contrario, podría llegar a descubrir que en el balance de ventajas y desventajas que ofrece, es una opción ideal para la pequeña empresa en desarrollo, cuya situación típica es que desea crecer pero no cuenta con los recursos para realizar las inversiones que le permitan pasar a una escala mayor.

Según los resultados de un trabajo de investigación realizado en 2009 por la autora, las PyMEs deben superar tres grandes barreras para poder incorporar las TIC que requieren para pasar a un estadio de desarrollo superior, las cuales son:

- Los costos de adquisición, desarrollo y mantenimiento (identificados como principal barrera en Argentina según el estudio realizado por Peirano y Suarez en 2004).
- La necesidad de superar un umbral mínimo de envergadura para que la escala de las operaciones justifique la mayor sofisticación en hardware y software.
- La carencia de "cultura informática" en los niveles de conducción (el empresario PyME), lo cual les dificulta justipreciar adecuadamente los efectos que puede generar a su empresa la incorporación de TIC.

Podemos afirmar que las características de *cloud computing*, comparadas con las de la alternativa tradicional de adquirir hardware y software propio, permite a la empresa PyME reducir notablemente la incidencia de las dos primeras barreras mencionadas. Veamos a continuación un estudio de ventajas y desventajas de *cloud computing*.

Los pro

- Ahorro en inversiones para adquisición de infraestructura tecnológica.
- Ahorro en costos fijos para mantenimiento de infraestructura tecnológica.
 - Actualizaciones de software más veloces.
 - Eficiencia derivada de aprovechar los costos decrecientes y la velocidad creciente de los sistemas actuales de transmisión de datos (mejoramientos en la amplitud de banda).
 - Mayor funcionalidad para las netbooks, cuya capacidad interna para alojar programas o almacenar datos suele ser reducida.
 - Facilitar el establecimiento de nuevas empresas, que no necesitan invertir en tecnología informática sino simplemente pagar por lo que usan.
 - Acceso a la información y a los servicios desde cualquier lugar.
 - Servicios gratuitos y de pago según las necesidades del usuario.
 - Escalabilidad elástica que permite atender fuertes cambios en la demanda no previsible a priori, sin que esto suponga un incremento sustancial en los costos de gestión.
 - Capacidad de procesamiento y almacenamiento sin instalar máquinas localmente.
 - Implementación más rápida y con menos riesgos.
 - Menor consumo energético.

Los contra

- Vulnerabilidad (relativa, ya que los proveedores especializados actualizan permanentemente sus medidas de seguridad informática).
 - Privacidad (terceras empresas tienen acceso a la información interna).
 - Dependencia de los servicios en línea.
 - Tiempos de caída del servicio (aunque los cloud services pueden ser más fiables que un centro de datos propio).

Discusión y conclusiones

La generación de los llamados "nativos digitales", esos jóvenes que encuentran totalmente natural desarrollar gran parte de sus vidas sobre Internet, acogen con confianza la utilización de esta nueva modalidad de utilizar herramientas informáticas.

La generación de mediana edad, los llamados "inmigrantes digitales", son probablemente quienes oponen más reparos, quienes previenen sobre los riesgos implícitos en ceder el control de los recursos relacionados al principal activo de toda organización: su información.

Mientras tanto, muchos directivos que buscan una guía para tomar sus decisiones de gestión, no tienen respuestas, y observan expectantes la evolución de las posturas dicotómicas en pugna.

Al respecto, mi primera apreciación es que tal enfoque de mero espectador probablemente no sea razonable para la gran mayoría de las personas que, como usted y yo, ya estamos actuando en la nube de la *cloud computing*. ¿Piensa que USTED NO? Pues bien, está ya inmersa en la "nube" toda persona que disponga de una cuenta de correo electrónico gratuita (como Hotmail, Yahoo, Gmail, entre tantas otras); toda persona que utilice una red social para mantenerse en contacto con sus amigos; toda persona que sube un vídeo en You Tube o una foto en Flickr; y así la lista puede continuar. Esos mensajes, videos, fotos, conversaciones, se encuentran alojados en máquinas invisibles y desconocidas.

Por otra parte, retomando los razonamientos expuestos al inicio del presente escrito, podemos postular la imposibilidad de llegar a una respuesta concluyente y objetiva que mida la conveniencia de sumarse al *cloud computing* o no.

No perdamos de vista que los dilemas generalmente son aparentes: lo normal es que pueda encontrarse una alternativa intermedia, una zona gris. Este pensamiento subyace por ejemplo en los trabajos de Oliver Williamson al proponer las formas híbridas de contratación, o en Prahalad y Hamel que instan a pensar de manera diferente acerca de la organización, buscando adecuadas transiciones entre lo "blanco" y lo "negro".

Una opinión final sobre *cloud computing* a la cual el lector podrá adherir en mayor o menor medida: Otra vez, un tema para que muchos se entretengan debatiendo si ocurrirá o si debería ocurrir lo que evidentemente *ya está ocurriendo*, mientras que otros, tal vez menos, utilizan su energía y talento para posicionarse y estar entre los primeros que se beneficien de lo que *ya está ocurriendo*.

Referencias

García Carlos: *Cloud computing, ¿qué es, para qué sirve y cuál es el negocio?* Visualizado en <http://www.materiabiz.com/mbz/2020/nota.vsp?tok=1260497771359&nid=44161>

Hamel Gary y Prahalad C.K.: *Competing for the future*. Ed. Harvard Business School Press, Boston, EEUU. Año 1994.

IDG Communications: *Cloud computing: ¿Simplemente un nuevo nombre para SaaS?* Visualizado en http://www.idg.es/cio/Cloud-computing:-__Simplemente-un-nuevo-nombre-par/art198770-tecnologias.htm

IDG Communications: *Las nubes personales reemplazarán a los ordenadores personales en 2014*. Visualizado en <http://www.idg.es/computerworld/Las-nubes-personales-reemplazaran-a-los-ordenadore/seccion-servicios/noticia-119704>

Knowledge@Wharton: *La promesa de la computación en nube*. Revista Gestión, V.14 N.4, jul-ago 2009, Argentina.

Peirano, Fernando y Suarez, Diana: *Estrategias empresariales para el uso y aprovechamiento de las TICs por parte de las PyMEs argentinas en 2004*. Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior (Redes), Documento de trabajo N° 18, www.centroredes.org.ar, 2004.

Peirano, Fernando y Suarez, Diana: *Las TICs mejoran el desempeño de las PyMEs. ¿Somos capaces de explicar cómo lo hacen?* Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior (Redes), Documento de trabajo N° 23, www.centroredes.org.ar, 2005.

Peña Pollastri María E.: Economía de los Costos de Transacción: los modelos de Williamson y de Nooteboom. Revista Oikonomos, Año 1 V. 1, Universidad Nacional de La Rioja (Argentina), 2011.

Peña Pollastri María E.: Evolución de las TIC en las organizaciones. Año 2010, inédito.

Gartner – www.gartner.com

Mozy - www.mozy.com

3tera – www.3tera.com

MARÍA EMILIA PEÑA POLLASTRI:

Cita de este artículo:

PEÑA POLLASTRI, M. E.. (2012). Cloud computing en el desarrollo de las PYMES. *Revista OIKONOMOS [en línea]* 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1. pp.227-237. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

INTRODUCCIÓN AL MODELO DE REVALUACIÓN PARA BIENES DE USO EXCEPTO ACTIVOS BIOLÓGICOS: Nueva opción de medición. Resolución Técnica N°31 FACPCE

ESP. SILVIA BEATRIZ GALLI

Contadora Pública Nacional.
Especialista en Estrategia y Administración
Agropecuaria. Especialista en Contabilidad
Superior y Auditoría.
Docente Titular Efectiva Universidad
Nacional de La Rioja.
bgallisilvia@hotmail.com

CRA. GRACIELA CRESPO DE QUIROGA

Contadora Publica Nacional.
Docente Titular efectiva de la Universidad
Nacional de la Rioja.
crespogra@hotmail.com

Palabras Clave:

Modelo de revaluación. Valor razonable. Saldo por revalúo bienes de uso.

Key Words:

Model of revaluation. Reasonable value. Balance by I revalue use goods.

Resumen

La última modificación introducida en las Normas Contables Profesionales Argentina (noviembre 2011), el modelo de revaluación para bienes de uso, excepto activos biológicos, presenta un cambio importante en la valuación de la información financiera, dado que abre un nuevo abanico de opciones para valuar parte importante de los activos fijos, tomando como base el valor razonable de los bienes al momento de la medición.

Abstract

The last modification introduced in the Professional Countable Norms Argentina (November 2011), the model of revaluation for use goods, except biological assets, presents/displays an important change in the estimate of the financial information, since it show a new fan of options to estimate important part of the fixed assets, taking as it bases the reasonable value of the goods at the time of the measurement.

El 25 de noviembre de 2011, la Junta de Gobierno de la FACPCE, en Mendoza, aprobó la RT 31 que modifica las Resoluciones Técnicas N° 9, 11, 16 y 17, con el objeto de introducir la alternativa de utilizar el "modelo de revaluación" para bienes de uso (excepto activos biológicos).

Esta RT 31 introduce en la RT17, el modelo de revaluación, como un método opcional para la medición posterior a su reconocimiento inicial, de los bienes de uso y las inversiones en bienes de similar naturaleza, excepto activos biológicos¹. Y como consecuencia del nuevo criterio de medición modifica, la RT 16 a los efectos de incorporar la opción de revalúo en los criterios de medición de los activos²; la RT 9 "Normas particulares de exposición contable para entes comerciales, industriales y de servicios", y la RT 11 "Normas particulares de exposición contable para entes sin fines de lucro", en cuanto a las normas de exposición específicas relacionados a la aplicación del modelo, tanto la información a presentar de los bienes de uso

¹ RT 17 segunda parte apartado 4 "Mediciones contables en general" inciso 1 "Criterio en general punto f: bienes de uso y otros activos no destinados a la venta, excepto los correspondientes a activos biológicos: a su costo histórico (en su caso, menos depreciaciones). Los activos biológicos deben valuarse de acuerdo con los criterios establecidos por la resolución técnica 22 (Normas Contables Profesionales: Actividad Agropecuaria). Los bienes de uso, excepto los activos biológicos, alternativamente con base en el modelo de revaluación

² RT 16 segunda parte apartado 6.2 "Criterios de medición" inciso a) de los activos 4) su valor razonable.

revaluados, como las modificaciones que genera por las contrapartidas de la revaluación en el patrimonio neto.

Concepto y determinación del valor revaluado:

La RT 17 modificada por la RT 31 admite la opción de la revaluación sólo para los bienes de uso y las inversiones en bienes de similar naturaleza (excepto activos biológicos) realizada con posterioridad a su reconocimiento inicial como tales (a valor del costo de adquisición)³, consiste en remplazar el **valor contable** del activo a ese momento por su **valor revaluado**, siendo este último el **valor razonable** al momento de la revaluación.

El valor razonable⁴ esta dado por el importe al cual un activo podría ser intercambiado entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción de contado, realizada en condiciones de independencia mutua. Recordemos que el criterio de valuación contemplado por la RT 17 hasta este momento para los bienes de uso, se centraba en función al destino probables de los mismos, los Bienes de uso y bienes destinados a alquiler (excepto activos biológicos), cuya medición contable se efectuaba exclusivamente al costo original menos la depreciación acumulada y los bienes de uso destinados a su venta (incluyendo aquellos retirados de servicio) y su medición contable era la determinada por su valor neto de realización; a estos criterios de medición hoy se suma la opción del valor razonable.

Con la modificación introducida por la RT 31, la RT 17segunda parte apartado 5.11 quedo con el siguiente esquema:

5.11. Bienes de uso e inversiones en bienes de naturaleza similar

5.11.1. Bienes de uso excepto activos biológicos

5.11.1.1 Medición contable posterior a su reconocimiento inicial

³ Por aplicación de: RT 17 apartado 4.2 Mediciones contables de los costos. Inciso 4.2.1 Regla general.

⁴ RT 17 5.11.1.1.2.1 El valor revaluado es el valor razonable al momento de la revaluación. Se define como valor razonable al importe por el cual un activo podría ser intercambiado entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción de contado, realizada en condiciones de independencia mutua.

- 5.11.1.1.1. Modelo de costo
- 5.11.1.1.2. Modelo de revaluación
 - 5.11.1.1.2.1. Criterio General
 - 5.11.1.1.2.2. Bases para el cálculo de los valores revaluados
 - 5.11.1.1.2.3. Frecuencia de las revaluaciones
 - 5.11.1.1.2.4. Tratamiento de la depreciación acumulada
 - 5.11.1.1.2.5. Tratamiento uniforme de clases de bienes de uso
 - 5.11.1.1.2.6. Contabilización de la revaluación
 - 5.11.1.1.2.7. Tratamiento del saldo por revaluación
 - 5.11.1.1.2.8. Efecto de la revaluación sobre el impuesto a las ganancias
 - 5.11.1.1.2.9. Requisitos para la contabilización de revaluaciones
- 5.11.1.2. Depreciaciones
- 5.11.2. Propiedades de inversión y activos no corrientes que se mantienen para su venta (incluyendo aquellos retirados de servicio)
 - 5.11.2.1. Propiedades de inversión
 - 5.11.2.2. Activos no corrientes que se mantienen para su venta (incluyendo aquellos retirados de servicio)

El valor revaluado queda según la RT 17.5.11.1.1.2.2. "Bases para el cálculo de los valores revaluados" determinado por:

Bienes para los que:	Valor razonable dado por:
Existe un mercado activo en sus condición actual (inciso a.)	Valor de venta al contado en dicho mercado.
Ejemplo: Para revaluar rodados que poseen mercado como usados, el valor razonable estará dado por la concesionaria de venta de vehículos usados. El valor razonable de un implemento agrícola estará dado por la cotización que presente el comercio dedicado a la compra venta de implementos agrícolas usados.	

Para un inmueble deberemos contar con el informe de una inmobiliaria.

No existe un mercado activo en su condición actual, pero existe dicho mercado activo para bienes nuevos (sin uso) equivalentes en capacidad de servicio. (inciso b.)

Es determinarán en base al **valor de mercado por la venta de contado** en dicho mercado de los bienes nuevos equivalentes en capacidad de servicio, **neto de las depreciaciones acumuladas** que corresponda calcular para convertir el valor de los bienes nuevos a un valor equivalente al de los bienes.

Ejemplo: Cuando no se cuente con un mercado de usados, se acudirá a las cotizaciones de bienes nuevos con capacidades de servicio semejantes al bien a revaluar y se les comportará la depreciación correspondiente (depreciación acumulada desde la fecha de incorporación del bien hasta la fecha de realización de la revaluación).

No existe un mercado activo en las formas previstas en los apartados anteriores. Se trata de bienes de características particulares o que normalmente podrían ser vendidos como parte de una unidad de negocios en funcionamiento y no en forma individual (inciso c.)

Se determina en base a **valor estimado a partir de la utilización de técnicas de valuación** que, con base en importes futuros, arriban a valores del presente o descontados (inciso c i.) o

Ejemplo: El valor razonable estará dado por el valor actual de los flujos de fondos futuros que pudiera generar el bien, por ejemplo una línea determinada de producción en una industria.

Se determina a partir de un **costo de reposición, pero computando las depreciaciones** que correspondan según la vida útil ya consumida de los bienes (inciso c ii.)

	Ejemplo: Ante una maquinaria especialmente construida para una determinada empresa, el valor razonable estará dado por la cotización de producción de una maquinaria nueva, con las características técnicas del equipo a revaluar, afectado por la depreciación correspondiente.
--	---

Registro contable del revalúo.

a.- Tratamiento de los bienes revaluados y sus depreciaciones, RT 17.5.11.1.1.2.4

Considerando el siguiente ejemplo, donde el valor contable de una maquinaria esta dado por \$3.000,00, las depreciaciones acumuladas del bien a la fecha de la revaluación son de \$600,00 y el valor de revalúo está dado por un valor razonable del bien nuevo (sin uso) de \$7.500,00.

Maquinaria	Valor a Nuevo	Amortización Acumulada	Neto Resultante
Valor Contable	3.000,00	600,00	2.400,00
Valor Razonable	7.500,00	1.500,00	6.000,00
Ajuste	4.500,00	900,00	3.600,00

<p><i>Inciso a) recalcularse proporcionalmente a la revaluación que se practique sobre el importe contable de origen del bien, de manera que el</i></p>	<table border="1"> <tr> <td>Maquinaria</td> <td>4.500,00</td> </tr> <tr> <td>Amortización acumulada maquinarias</td> <td>900,00</td> </tr> <tr> <td>Saldo por revaluos Maquinarias</td> <td>3.600,00</td> </tr> </table>	Maquinaria	4.500,00	Amortización acumulada maquinarias	900,00	Saldo por revaluos Maquinarias	3.600,00
Maquinaria	4.500,00						
Amortización acumulada maquinarias	900,00						
Saldo por revaluos Maquinarias	3.600,00						

<p><i>importe residual contable de dicho bien después de la revaluación, sea igual a su importe revaluado.</i></p>													
<p><i>Inciso b) eliminarse contra el valor de origen del activo, de manera que lo que se revalúa sea el importe contable neto resultante, hasta alcanzar el importe revaluado del activo.</i></p>	<table border="1"> <tr> <td>Amortización acumulada maquinarias</td> <td>600,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Maquinaria</td> <td></td> <td>600,00</td> </tr> <tr> <td>Maquinaria</td> <td>3.600,00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Saldo por revaluos Maquinarias</td> <td></td> <td>3.600,00</td> </tr> </table>	Amortización acumulada maquinarias	600,00		Maquinaria		600,00	Maquinaria	3.600,00		Saldo por revaluos Maquinarias		3.600,00
Amortización acumulada maquinarias	600,00												
Maquinaria		600,00											
Maquinaria	3.600,00												
Saldo por revaluos Maquinarias		3.600,00											

b.- Tratamiento contable de la contrapartida de al revaluación. (Diferencia entre el valor razonable al momento de la medición y el valor contable anterior), RT 17. 5.11.1.1.2.6.

Diferencia entre el valor revaluado y el valor contable:

POSITIVA

Valor revaluado > valor contable

Oportunidad en que se aplica el revalúo

Se acreditará directamente a una cuenta que se denominará **Saldo por revaluación** (integrante del Patrimonio Neto).

Ello salvo que en el pasado se hubiera contabilizado una desvalorización para tales bienes, en cuyo caso, deberá primero recuperarse la misma con crédito a resultado del ejercicio y luego se imputará la diferencia remanente al referido Saldo de Revalúo

NEGATIVA

Valor revaluado < valor contable

Se imputara la diferencia a **Resultados del ejercicio**, siempre y cuando no existiera un Saldo por revaluación remanente, en cuyo caso correspondería imputarla al mismo hasta su extinción y después recién a resultados.

La RT 17 (modificada por la RT 31) en el apartado 5.11.1.1.2.7. establece el tratamiento a dar al saldo por revaluación de un elemento de bienes revaluados, incluido en el patrimonio neto, estableciendo los casos en que el mismo podrá ser transferido a resultados no asignados, cuando:

- ▶ Se produzca la baja de ese elemento. Esto podría implicar la transferencia total del saldo por revaluación recién cuando el activo sea retirado, o cuando la entidad disponga de él por venta u otra razón
- ▶ Una parte del saldo por revaluación podrá transferirse a resultados no asignados, a medida que el activo sea consumido por la entidad.

$$\text{Saldo por revalúo} = \text{Depreciación sobre el valor revaluado} - \text{Depreciación según el costo original}$$

Continuando con nuestro ejemplo, al cierre del ejercicio posterior al año del revalúo, tendríamos la siguiente situación:

Depreciación sobre el valor revaluado	1.500,00
Depreciación sobre el costo original	600,00
Valor a desafectar del Saldo por revalúo	900,00

Amortización	600,00	
Saldo por revaluos Maquinarias	900,00	
Amortización acumulada Maquinarias		1.500,00

Este artículo plantea las pautas a tener en cuenta para el tratamiento a dar al saldo por revalúo respecto a su imposibilidad de ser distribuidos, el monto mínimo que debe alcanzar (*el valor residual de la revaluación practicada a cada elemento de la clase de activos integrante de bienes revaluados*), y que ante un cambio entre las alternativas planteadas se deberá tratar como "Modificaciones de resultados de ejercicios anteriores", RT 17 Segunda Sección apartado 4.10

Conceptos generales a tener en cuenta en el modelo de la revaluación:

- Se esta hablando de Bienes de uso, excepto activos biológicos.
- La aplicación del método de revalúo siempre considera la existencia de base de datos debidamente documentadas.
- Un mercado activo es aquel en el que las transacciones de los activos o pasivos tienen lugar con frecuencia y volumen suficiente para proporcionar información para fijar precios sobre una base de negocio en marcha.
- El valor revaluado de un bien puede obtenerse por el valor revaluado de las partes del bien cuando las mismas pueden comercializarse separadamente.
- La limitación a la aplicación del método de revalúo estará dada por la existencia de incertidumbre sobre la contribución que realicen tales activos a los flujos de efectivos futuros⁵, esto se ajusta a la aplicación

⁵ RT 17.5.11.1.1.2.1 segundo párrafo. *No se podrá optar por la utilización del modelo de revaluación para activos o clase de activos integrantes de bienes de uso (excepto activos biológicos), cuando la contribución de tales bienes a los futuros flujos de efectivo sea incierta*

del valor límite de los activos, regulados en RT17. 4.4. Comparaciones con valores recuperables

- Las frecuencias de las revaluaciones depende que los cambios que experimenten los valores razonables de los bienes susceptibles de ser revaluado generen diferencias significativas.
- En el caso de optarse por la aplicación del modelo de revaluación, dicho modelo debe aplicarse a todos los elementos que pertenecen a la misma clase de activos dentro cada rubro, esto se refiere al conjunto de activos de similar naturaleza y uso en las operaciones de la entidad, (terrenos; edificios; maquinarias; rodados; etc.), esto a los efectos de evitar revaluaciones selectivas que afecten la toma de decisiones.
- Se debe tener presente que con el modelo actual de la RT 16 y RT 17, ⁶el saldo de las revaluaciones, no puede ser considerado un resultado de la variación específica de los precios del bien revaluado, en tanto no se ajuste por inflación, dado que contiene un componente inflacionario que puede llegar a ser muy significativo.
- Para la contabilización de la revaluación deberá contarse con la aprobación del respectivo órgano de administración (según el tipo de entidad), lo que implicara la apropiada documentación de respaldo de dicha medición, Existencia de una política contable escrita y aprobada por el mismo Órgano de Administración, que describa el método o la técnica de valuación adoptada, y la Aplicación de mecanismos de monitoreo y confirmación de que dicha política contable haya sido aplicada en la preparación de los estados contables.

⁶ RT 16 Segunda parte, apartado 6 Modelo Contable, punto 1. Unidad de medida. Y RT 17 Segunda parte, apartado 3 Unidad de medida.1 Expresión en moneda homogénea 4 cuarto párrafo.

Conclusión

El tema está lejos de agotarse, se trató de presentar una introducción al nuevo modelo de valuación, quedando pendiente profundizar temas como, la consistencia de esta NC con el juego de NCP vigentes en nuestro país, y con las NIIF; profundización del análisis contable de las distintas situaciones que se pudiera plantear; la incidencia impositiva de la mencionada revaluación; las modificaciones introducidas por la RT 31 a lo referente a exposición de la información contable; y responder a la pregunta:

¿La nueva opción de valuación, dada las condiciones actuales de nuestro país, aporta a esclarecer la información disponible para los usuarios de los informes contables?

Bibliografía:

FACPCE (2011). RT 31 NORMAS CONTABLES PROFESIONALES: Modificación de las Resoluciones Técnicas N° 9, 11, 16 y 17. Introducción del modelo de revaluación de bienes de uso excepto activos biológicos.

FACPCE (2011): Proyecto 21 de Resolución Técnica Normas contables profesionales: Modificación del modelo de revaluación de activos, FACPCE.

FACPCE RT 16 (2000). "Marco conceptual de las normas contables profesionales distintas a las referidas en la RT 26".

FACPCE RT 17 (2000). "Normas contables profesionales: Desarrollo de cuestiones de aplicación general".

Subelet, Carlos J. - Subelet, María C. "Análisis del proyecto 21 de resolución técnica de la FACPCE. Introducción del modelo de revaluación de activos" Publicaciones Profesional y Empresarias (D&G), Tomo XII pag. 321 Marzo 2011

Cita de este artículo:

GALLI, S. Y CRESPO DE QUIROGA, G. (2012) . "Introducción al modelo de revaluación para bienes de uso excepto activos biológicos" *Revista OIKONOMOS [en línea] 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1.* pp.238-249. Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

EL MONETARISMO DE MILTON FRIEDMAN Y LA ECONOMÍA ARGENTINA DE LOS NOVENTA

LIC. LEONARDO LÓPEZ

Profesor del Departamento Académico de
Ciencias Sociales, Jurídicas y Económicas.
Universidad Nacional de La Rioja
Instituto de Economía y Administración (IDEA)
Universidad Nacional de La Rioja (Argentina).

Palabras Clave:

Política monetaria; demanda
de dinero; ingreso
permanente; intercambio
comercial.

Key Words:

Monetary Policy; Demand
for Money; Permanent
Income; business Exchange.

Resumen

Uno de los economistas más importantes del pensamiento económico, Milton Friedman, semilla germinal en lo que se dio a llamar con el tiempo en la disciplina económica La Escuela de Chicago, estableció reglas y prescripciones claves para el manejo de la política económica, con énfasis en la economía monetaria y las distintas regulaciones que permite el mercado en cuanto a la asignación eficiente de los recursos; se expondrán algunas de las más importantes como las acciones y efectos de la política monetaria, la relación entre el consumo y el ingreso permanente y aspectos del comercio exterior, luego se relacionaran los mismos temas con el desempeño económico de Argentina en los años noventa.

Abstract

One of the most important economists of economic thought, Milton Friedman, germinal seed in what was eventually called in the discipline of economics Chicago School, established rules and regulations for the management of key economic policy, with emphasis on money economy and the various regulations that allows the market in terms of efficient allocation of resources; be exposed some of the more important as the actions and effects of monetary policy, the relationship between consumption and permanent income and aspects of foreign trade, then relate the same issues with the economic performance of Argentina in the nineties.

Introducción

Se realizara la exposición de las ideas previstas en el resumen del premio nobel en economía Miltón Friedman, padre del enfoque monetario en la disciplina, que, a partir de la segunda mitad del siglo pasado comienza a considerárselo como un poderoso argumento explicativo de las fluctuaciones económicas de corto plazo de una economía, como así también sobre la tendencia de los precios. El rol del papel moneda en el sistema económico se convierte en el elemento central de las explicaciones, ante el fracaso del keynesianismo con su énfasis en la política fiscal, el estímulo a la demanda agregada y la tasa de interés, fracaso que en realidad ya mostraría los primeros indicios con las malogradas decisiones económicas de los presidentes de Estados Unidos de América, Herbert Hoover y Franklin Roosevelt, este ultimo inicia el recordado New Deal, que consistió en una gran reforma económica (sobremanera para la industria) introducida a comienzos de la gran depresión en la década de 1930 con una alta participación gubernamental en la economía, lo que más adelante se traduciría en un alto déficit publico.

Por otro lado, Argentina comienza en 1989 un periodo institucional enmarcado en una gran cantidad de reformas y desregulaciones con importantes resultados en la economía y en la vida social en el país. Se establecerá una conexión de la teoría de Friedman con los sucesos económicos de la década comenzada en 1990.

La Política Monetaria de Friedman y la Gran Depresión

Es muy importante dejar claro el contexto específico en el cual pueden llevarse a cabo las prescripciones monetarias de Friedman, es aquel en el que existe preeminencia del mercado por sobre la intervención estatal en los distintos roles sociales y económicos de un país, es decir resalta de forma nítida la implicancia atribuida al *Laissez-Faire*¹ y al derecho de propiedad individual, de forma contraria, en general se producen decisiones discrecionales por parte del gobierno sin tener en cuenta las señales del mercado que son incompatibles para una adecuada y eficiente función de la faz monetaria en la economía y, que a la vez son causas de fluctuaciones económicas.

En vista a lo anterior, a comienzos de los años 60 del siglo pasado Estados Unidos tuvo importantes problemas con la aplicación de la teoría del keynesianismo en su economía originándole alta inflación;

¹ *laissez faire*: Expresión francesa que significa "dejar hacer" se refiere a una política que permite al individuo realizar las actividades que quiere, siempre y cuando observe las leyes y respete los derechos de propiedad establecidos. Además hace alusión a la poca participación que debe tener el estado en la economía otorgando la preeminencia al mercado.

previamente a esta situación y reconsiderando los sucesos de la gran depresión, los trabajos de investigación de Friedman en teoría e historia económica más los análisis estadísticos y econométricos, concluirían sobre los graves problemas y daños que puede causar la política monetaria cuando es incorrecta.

A grandes rasgos entre 1929 (comienzo de la recesión mundial) y 1933 la reserva federal de Estados Unidos provoca una importante disminución en la cantidad de dinero en la economía, casi la tercera parte, originando restricciones de liquidez con la política monetaria contractiva. Los estudios determinaron que si la disminución no hubiera sido tan amplia, la crisis habría sido más leve y con una extensión menor. Los trabajos estadísticos y econométricos resaltarían la fuerte correlación que existe entre los cambios en la cantidad de dinero y los cambios en la actividad económica en el corto plazo.

La demanda de dinero fue otro de los temas claves de las investigaciones y, en contra del rechazo del rol del dinero por lo keynesianos ante lo inestable que resulta la demanda del mismo, se demostraría que la función demanda de dinero es relativamente estable con solo tener en cuenta unas pocas variables importantes que afectan a la cantidad de dinero que la gente quiere retener. Los estudios se ocupaban de la cantidad de dinero en términos del control sobre recursos reales, es decir sobre las posibilidades adquisitivas de cierta cantidad nominal de dinero, subyace entonces la necesaria consideración del nivel de precios. Friedman se manifestaba a favor de un incremento constante en la cantidad de dinero de acuerdo a la demanda, lo que en cualquier caso evita la inflación.

Se verificaba en los estudios que la cantidad de dinero que la gente quiere retener es muy influida por la rapidez de los cambios en los precios. Los índices de inflación tendrían un efecto directo respecto a los cambios en los saldos monetarios reales en poder de las personas.

Países con baja inflación muestran a la misma con poca influencia en la cantidad real de dinero demandada, en donde, la relación ahora se produce con el nivel de ingresos reales y el nivel de tasa de interés, una relación directa en el primer caso e inversa en el segundo.

La Teoría Cuantitativa del Dinero

La Teoría cuantitativa del dinero fue establecida por Irving Fisher² y se refiere a una identidad en la que se iguala la parte real de la economía a la parte financiera o monetaria, o en otras palabras, la relación que existe entre el nivel de precios (P) y el volumen de transacciones (T), con la cantidad de dinero emitida por el banco central (M_s), donde (V) es la velocidad transacciones (que se relaciona con la producción) de circulación del dinero; la misma se expresa: $M_s \cdot V = P \cdot T$ (1)

Posteriormente, al considerar a T como fijo porque las economías se encontraban en pleno empleo (modelo clásico de la economía) y, por suposición lo mismo se estableció para V (aunque en la realidad no sea así en ambos casos), la Teoría Cuantitativa, se convertiría en la Teoría Cuantitativa Clásica del Dinero, la cual lleva como argumento que el nivel de precios es proporcional a la cantidad de dinero, es decir, la Teoría cuantitativa clásica era una teoría de la inflación

$$P = \frac{V \times M_s}{T} \quad (2)$$

² Nacido en 1867, fue uno de los economistas americanos más importantes de la historia, muy relacionado a la economía matemática y padre de la econometría, desarrollo temas como la teoría cuantitativa, el análisis mediante las curvas de indiferencia, la distinción entre variables flujo y stock, en temas de estadística trabajo con los índices de precios, creando en "índice de Fisher" y fue otro de los economistas que propuso que la inflación es un efecto de causas monetarias.

Ahora bien, antes de abordar la mirada de Friedman sobre la teoría cuantitativa se debe exponer el perfeccionamiento de esta que realizó la Escuela de Cambridge con Marshall y Pigou a la cabeza, los mismos reformulan la identidad y ahora la transforman en una función, la función demanda de dinero, además sostienen que la velocidad de circulación no necesariamente es constante, ya que, en una mirada microeconómica establecen a los motivos de transacción y precaución por parte de los individuos como causas para demandar dinero, también introducen el costo de oportunidad de mantener el mismo representado por el interés de otros elementos financieros como acciones, bonos y depósitos bancarios que se deja de ganar ante tal situación. Ahora el dinero no solo es un medio de cambio como lo consideraba Fisher, sino también un activo (reserva de valor), los keynesianos fueron los primeros en realizar esta proposición.

El enfoque supone a las tasas de interés como constantes, por lo que la demanda de dinero va a depender de la proporción del ingreso usado para llevar a cabo transacciones (k), en definitiva termina siendo proporcional a la renta nominal ($P \cdot Y$), donde (Y) es el producto total, el agregado de todas las transacciones en una economía y está determinado por variables reales. Como (Y) es constante en el corto plazo, la proporcionalidad se da con respecto al nivel de precios.

La formulación de la demanda dinero de Cambridge basándose en la Teoría Cuantitativa queda: $M_d = k \cdot PY$ (3) donde k es la propensión marginal a tener dinero para transacciones, establecida como constante en el corto plazo dado que suponen que de esa forma se mantienen el nivel de riqueza, renta y transacciones para un individuo como se acaba de mencionar.

En forma alternativa se puede expresar como la igualdad de la oferta y la demanda de dinero en el equilibrio, es decir, si la demanda de dinero es igual a $M_d = k \cdot PY$ (con Y constante)

y $M_d = M_s$ combinando ambas se obtiene:

$M_s \frac{1}{k} = M_s \quad v = PY$ por lo tanto la velocidad transacción del dinero será

$$V = \frac{1}{k}$$

Friedman y la Teoría cuantitativa del dinero

Friedman va a aportar una mirada propia de la teoría cuantitativa basándose principalmente en la teoría cuantitativa de Cambridge, pero toma de los keynesianos el considerar al dinero como un activo, es así que la demanda de dinero tiene relación con la riqueza en la forma de posesión de bienes, acciones y otros activos financieros, como así también con la tasa de interés de activos alternativos, o sea el costo de oportunidad de poseer dinero, mencionando también como parte de este costo a los bienes durables, que si bien no dan un rendimiento concreto en tasa de interés, el beneficio que se espera tener con ellos depende del valor futuro o incremento del precio del bien durante el periodo de posesión, y esto dependerá de la tasa de inflación, otro componente que va a determinar la demanda de dinero cuya expresión es:

$$M_d = k(r, \pi) PY \quad (4)$$

Donde P e Y mantienen el significado y el producto de ambos es la renta nominal, mientras que r va a representar la tasa de interés y el rendimiento de los distintos activos alternativos, π es la tasa de inflación. Se replanteara considerablemente el significado de k, existiendo una relación positiva o directa de la demanda de dinero con PY y π , y negativa o inversa con r.

Se recuerda nuevamente que el enfoque monetarista establece que la demanda de dinero es constante y, que el incremento de la cantidad de dinero por el banco central va a incidir fundamentalmente en la renta nominal mediante los precios y ahora también en disminuciones en r, incrementándose la demanda de dinero.

Se debe aclarar que la interpretación anterior desvirtúa de algún modo a la Teoría cuantitativa clásica de Fisher en la cual solo el nivel de precios es el que varía en forma proporcional a la cantidad de dinero, por otro lado, la misma posición monetarista se resiente, ya que la oferta de dinero no es la única influencia de corto plazo para la renta nominal y real, sino que, también la renta de los activos alternativos lo es en forma sistemática.

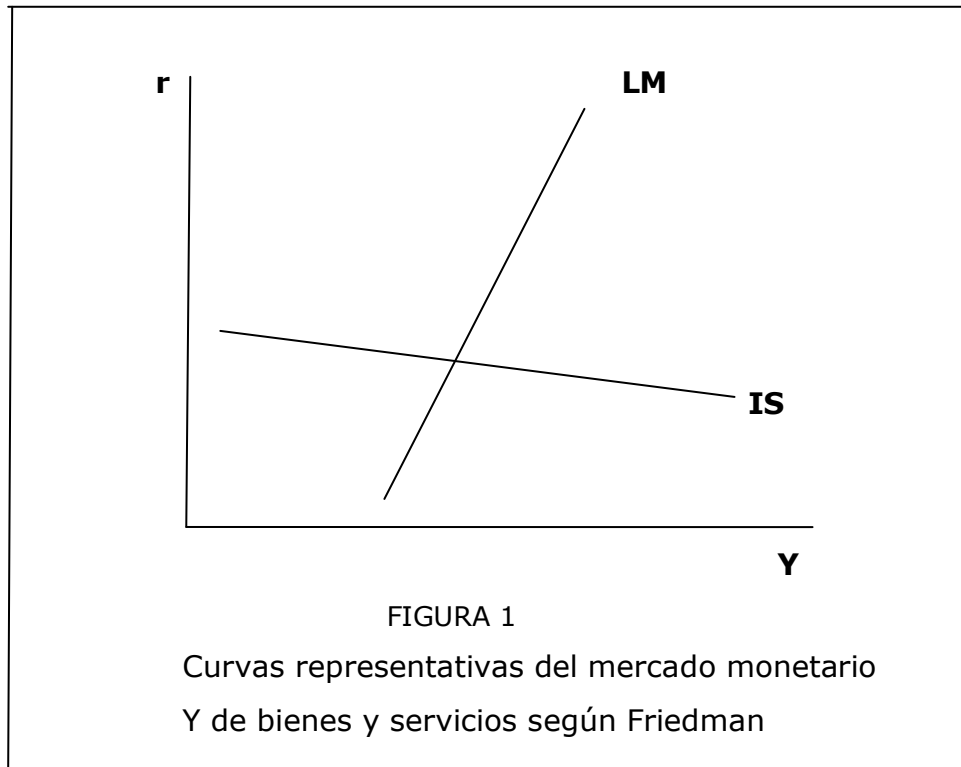
A la vez Friedman va a realizar otra interpretación de la Teoría Cuantitativa basada no ya en una mirada cercana a las ideas keynesianas de la demanda de dinero, sino que la va a representar como una teoría de la renta nominal, en este caso, la tasa de interés o la rentabilidad de otros activos alternativos (r) tiene poca relevancia en la demanda de dinero es decir tienen poca importancia en la determinación del coeficiente k . De esta forma la cantidad de dinero que se desea poseer estará en función (ahora si) de la renta nominal, con un valor constante para k , una de las ideas más características de los monetaristas.

Este resultado se expresa: $P_y = \frac{1}{k} M$ (5), resultado que muestra una curva LM³ del mercado monetario con mucha pendiente (muy vertical, muy inelástica la demanda de dinero con respecto a la tasa de interés)

En el caso del mercado de bienes y servicios (curva IS) sostiene que los Keynesianos no realizaron una correcta apreciación de la relevancia de la tasa de interés, al asociarla solo a un determinado activo financiero como los bonos e incluyendo en los mismos a todos los demás que de por sí ya tienen características particulares. Por lo tanto, establece, que cuando varía la tasa de interés, realmente existe una variación en general de los rendimientos de los demás activos financieros y, en este caso esa variación se convierte en relevante en los planes de inversión de las empresas en cuanto a los costos implicados, convirtiendo la inversión privada en mucho

³ La curva LM representa todas las combinaciones entre tasa de interés y producto en donde se equilibra el mercado monetario, es decir la oferta y la demanda de dinero

más elástica de cómo fue pensada por los Keynesianos, es decir una curva IS⁴ bastante plana como se aprecia en la figura.



Fuente: Dornbusch-Fischer-Startz, "Macroeconomía" 9 ed. Cap. 11

Efectos de la política económica según el Monetarismo

De acuerdo a la fisonomía de las curvas en la figura 1, es claro que de todas las medidas económicas posibles orientadas al crecimiento del producto, las monetarias son más efectivas que las fiscales, como se aprecia en la figura 2, ante un incremento en la cantidad de dinero o expansión monetaria, el producto aumenta en una proporción mucho mayor que en el caso de una expansión en el gasto público de la figura 3

⁴ La curva IS representa todas las combinaciones entre tasa de interés y producto en las que se equilibra el mercado de bienes, es decir la oferta y la demanda agregada

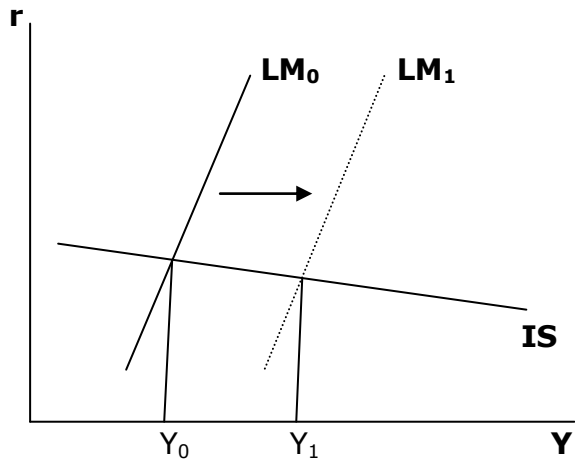


Figura 2

Incremento de la cantidad de dinero

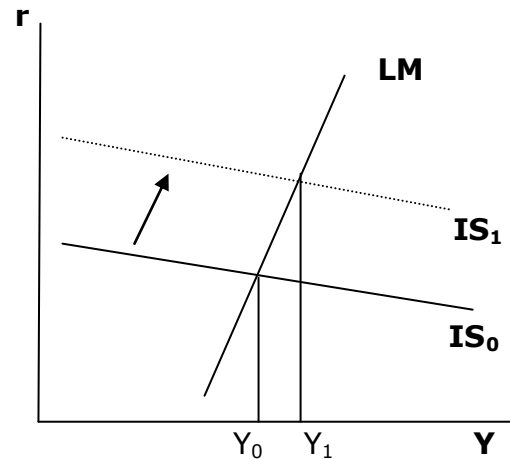


Figura 3

Incremento del gasto público

Fuente: Dornbusch-Fischer-Startz, "Macroeconomía" 9 ed. Cap. 11

En un crecimiento estable, el incremento en la cantidad de dinero no debería traducirse en un aumento de precios, siempre y cuando se dé una tasa de crecimiento constante (aumento constante de (Y)).

Como la repercusión de la política monetaria en la economía es de un efecto importante como se muestra en la figura 2, para Friedman no es posible un manejo discrecional en la cantidad de dinero por parte del gobierno, dada la falta de certeza para determinar la permanencia o finalización de algunos de sus efectos, como además, ocurre para otras acciones y decisiones en la política económica. De tal manera no se puede pensar en el logro del desarrollo económico solo con la política monetaria por más correctamente planificada que este.

El hecho relevante en donde la tasa de interés casi no afecta a la demanda de dinero es esencial en los efectos expansivos de la renta nominal y real en el corto plazo.

La Función Consumo y el Ingreso Permanente

Friedman va a exponer una nueva idea con respecto al consumo y su evolución. Toma la famosa ecuación del consumo Keynesiano $C = a + cY$ (6) para establecer que, contrariamente a lo que muchos creen, las pautas de consumo familiares tienen en cuenta el ingreso permanente del cual disponen y no tanto el corriente para planificar una trayectoria suavizada de consumo a lo largo de la vida, trayectoria que implique un consumo estable antes que uno inestable.

Define al ingreso permanente, como aquel *ingreso promedio que la familia debe esperar para un horizonte a largo plazo.*

Para llegar a una expresión algebraica que relacione al consumo con el ingreso permanente se utiliza una restricción presupuestaria intertemporal de la familia para dos periodos, en donde se analizan las ideas esenciales de la teoría del comportamiento del consumidor, donde la restricción establece que el valor presente del consumo debe ser igual al valor presente producto generado; considerando que las familias pueden ahorrar en algún periodo mediante la compra de activos financieros por ejemplo bonos (B) para ganar intereses con su tenencia y poder transformar ese rendimiento en un mayor consumo futuro

El desarrollo es el siguiente:

Se define como Y el ingreso familiar corriente, en cualquier periodo es igual a:

$Y = Q + rB_{-1}$ (7) Q es el producto del periodo, B_{-1} es el stock de bonos de propiedad de la familia a fin del periodo anterior o al comienzo del periodo corriente cuando se paga el interés y , rB_{-1} es el interés total.

El stock de bonos variara en el tiempo de acuerdo a los cambios en el ingreso y el consumo (la compra de bonos es análoga al ahorro de las familias), es decir si las familias consumen más que su ingreso corriente sus tenencias de bonos disminuirán, al contrario si consumen menos que su ingreso aumentaran, entonces el stock de bonos se resume en la ecuación:

$$B = B_{-1} + (Y-C) = B_{-1} + (Q + rB_{-1} - C)$$

Como el ahorro (S) se define como la diferencia entre el ingreso y el consumo (C) $S = Y - C$, la acumulación de bonos en cualquier periodo corresponde exactamente al ahorro del periodo: $B - B_{-1} = S$ (8)

La Restricción Presupuestaria Intertemporal en 2 periodos

Esta restricción de dos periodos permite mostrar en forma sencilla los aspectos más salientes en la toma de decisiones sobre el plan de consumo de las unidades familiares a lo largo del tiempo.

Los periodos de la restricción no son necesariamente de la misma duración. Los supuestos son los siguientes y se refieren a una familia:

- vive 2 periodos
- No hereda activos del pasado, $B_0 = 0$, el subíndice 0 indica el pasado, y termina su vida sin activos $B_2 = 0$, el subíndice 2 denota el segundo periodo
- No deja deudas, no puede suceder que $B_2 < 0$

De lo anterior se deduce que el ahorro del primer periodo será igual al valor de los bonos al final del primer periodo $B_1 - B_0 = B_1 = S_1$. En el segundo periodo el ahorro es $B_2 - B_1 = S_2$ pero como $B_2 = 0$ por hipótesis, entonces $-B_1 = S_2$, es decir el ahorro del segundo periodo es igual al negativo del primero ($-B_1$), entonces si $S_2 = -S_1$ queda claro que las alternativas excluyentes de ahorrar o contraer deudas no es lo relevante del análisis, sino, aquella referida a cuando ahorrar y cuando contraer deudas, para lograr una trayectoria estable del consumo intertemporal en la familia.

Se quiere significar que si se ahorra en el periodo 1, se va a desahorrar en el periodo 2 (recordar que no se dejan activos al final de la vida $B_2 = 0$), es decir menos consumo presente de acuerdo a los medios con que cuenta la familia, por mayor consumo futuro, frente a la alternativa contraria, desahorro en el periodo 1 y ahorro en el periodo 2 (ya que no deben quedar deudas al final del periodo 2)

Por definición de ahorro se obtiene:

$$S_1 = Y_1 - C_1 = Q_1 - C_1 = B_1$$

$$S_2 = Y_2 - C_2 = Q_2 + rB_1 - C_2$$

Como $S_2 = -S_1$ se pueden combinar ambas ecuaciones para obtener:

$$C_1 - Q_1 = Q_2 + r(Q_1 - C_1) - C_2$$

Finalmente luego de unos sencillos pasos algebraicos (separar C y Q, factorar y dividir a ambos lados de la igualdad en $(1 + r)$) se obtiene la restricción intertemporal de la familia:

$$C_1 + \frac{C_2}{(1+r)} = Q_1 + \frac{Q_2}{(1+r)} = W_1 \quad (9)$$

Este es el resultado algebraico del consumo intertemporal estable, el valor presente del mismo debe ser igual al valor presente del producto. El valor presente del producto puede considerarse también como la riqueza de la familia (W_1) al comienzo del primer periodo. Es indistinta la combinación de los consumos (C_1, C_2) a elegir por la familia en el tiempo, siempre que el valor presente del consumo sea igual al valor presente del ingreso.

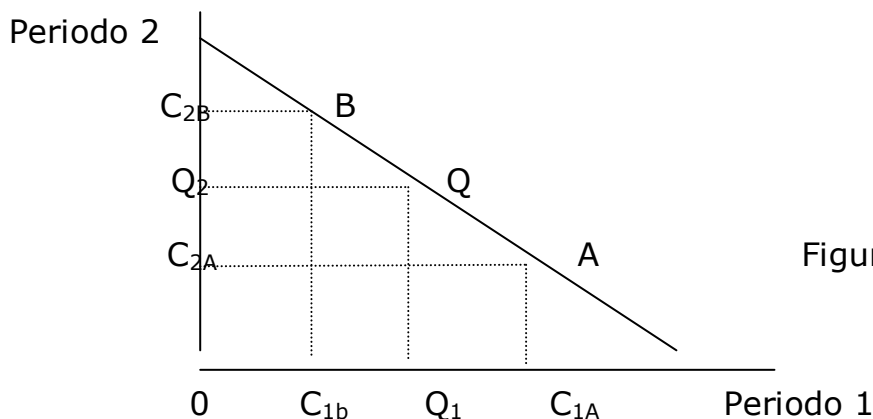


Figura 4

La representación gráfica se realiza reescribiendo la ecuación de la restricción como $C_2 = Q_2 - (1+r)C_1 + (1+r)Q_1$ donde la pendiente es $-(1+r)$ y pasa por el punto (Q_1, Q_2) , "r" es la variable que permite trasladar producto futuro al presente o viceversa tomando o concediendo préstamos.

En el punto A la familia se endeuda en el primer periodo, y en el segundo tiene que consumir menos, $C_2 < Q_2$, para poder pagar la misma. Como el producto tiene una trayectoria dada; si una familia quiere incrementar el consumo presente, lo tiene que hacer a expensas del consumo futuro, este es el sentido de la pendiente negativa en la línea que refleja esta compensación o intercambio ("*trade-off*") entre periodos.

La elección óptima del consumo

De todas las combinaciones posibles de consumo (C_1, C_2) , la familia elegirá aquella que le reporte el mayor nivel de bienestar, es decir, en lenguaje de la teoría del consumidor, la combinación de la restricción presupuestaria

que le permita alcanzar la mayor curva de indiferencia⁵ posible, tal curva traduce el nivel de bienestar en funciones de utilidad, en este caso, de la familia.

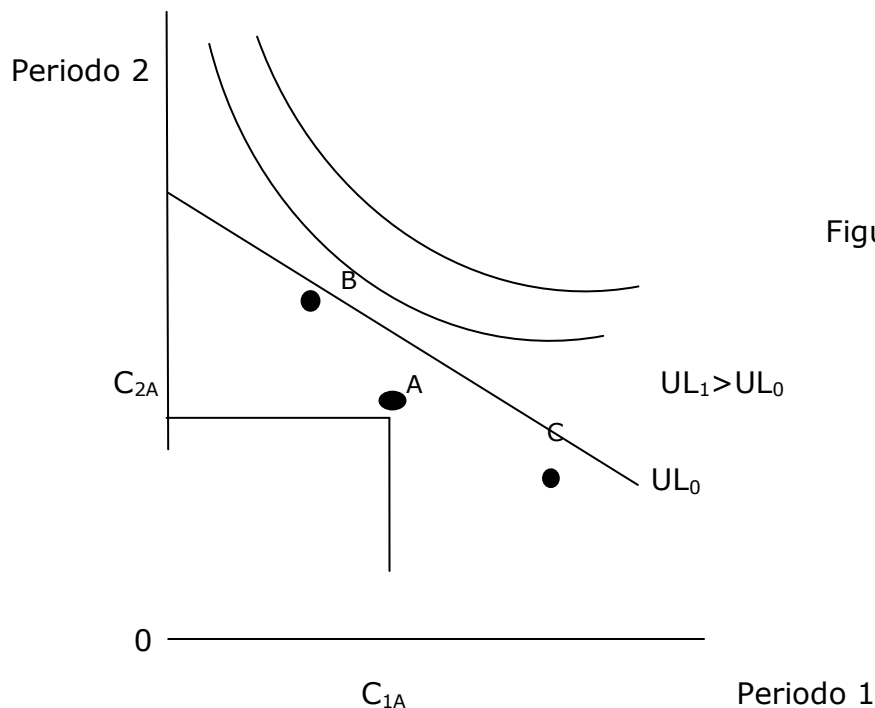


Figura 5

En el gráfico hay dos curvas de indiferencia cuyo nivel de utilidad o bienestar que puede lograr la familia con cada una de ellas es UL_0 y UL_1 respectivamente. La función de utilidad está dada por la expresión:

$$UL = UL(C_1, C_2) \quad (10)$$

En la curva de indiferencia con nivel de utilidad $UL_0 = UL(C_1, C_2)$ se graficarán 3 puntos, el punto (A) es el óptimo que puede alcanzar la familia con su combinación de consumo (C_{2A}, C_{1A}) y el nivel de utilidad máxima asociada a la misma. Luego los puntos (B) y (C) mantienen el nivel de utilidad

⁵ Son aquellas que muestran combinaciones alternativas en el consumo de 2 bienes que logran el mismo nivel de bienestar en el consumidor, tienen como característica el ser funciones con pendiente negativa, convexas al origen y no cortarse entre ellas en una familia de curvas de indiferencia. Ordenan el nivel de bienestar en el sentido que curvas más alejadas del origen de coordenadas cartesianas representan un mayor nivel de bienestar a las personas.

constante como en (A), y representan combinaciones en que la familia decide un mayor consumo en el segundo periodo (punto B) o en el primer periodo (punto C); necesariamente por las características de las curvas de indiferencia (pendiente negativa y convexa al origen) pasar del punto (A) a cualquiera de los otros 2, implica una reducción del consumo en uno de ellos para aumentar el consumo en el otro, en arreglo a la pauta de consumo intertemporal elegida por la familia.

LA TEORIA DEL INGRESO PERMANENTE DE FRIEDMAN

En la década comenzada en 1950 Friedman va a desarrollar una idea importante con respecto al consumo al establecer que el mismo no solo depende del ingreso corriente (función de consumo keynesiana), sino también del ingreso esperado en el futuro, como resulta del modelo de dos periodos para la determinación del consumo familiar. Fue la teoría del ingreso permanente una de las consideraciones más relevantes que tuvieron en cuenta los jurados que le concedieron el premio nobel de economía en el año 1976

Concretamente Friedman llama *ingreso permanente* a aquel ingreso promedio que la familia debe esperar para el largo plazo, relacionado además con el plan de consumo suavizado en el tiempo.

Si en algún momento determinado se modifica el ingreso y existe incertidumbre en los individuos sobre si la modificación es del ingreso corriente o el permanente, entonces, la reacción que se producirá en los mismos será diferente según se trate de una u otra situación.

En el modelo de dos periodos muestra el porqué de estas situaciones hipotéticas, por ejemplo, si Y_1 (corriente) sube, pero Y_2 (permanente) no, el aumento del consumo será menor que si Y_1 e Y_2 suben, cuando el cambio es permanente, el valor presente de los ingresos y por ende el consumo es mayor que si el cambio solo fuera transitorio, la expresión algebraica de la ecuación deriva de la restricción presupuestaria intertemporal de la familia.

$$\text{La restricción presupuestaria es: } C_1 + \frac{C_2}{(1+r)} = Q_1 + \frac{Q_2}{(1+r)}$$

Como el consumo se relaciona con el ingreso permanente Y_p , se debe encontrar un nivel constante de Y_p que dé lugar a una restricción presupuestaria intertemporal de la familia idéntica a la que posee con los ingresos variables. El valor de Y_p debe ser tal, que permita a la familia un consumo constante en todos los periodos si el producto (Q) fuera igual a Y_p en cada periodo. La restricción presupuestaria ahora se convierte en:

$$Y_p + \frac{Y_p}{(1+r)} = Q_1 + \frac{Q_2}{(1+r)} \quad \text{despejando el "Yp" se obtiene}$$

$$Y_p = \frac{(1+r)}{(2+r)} \left(Q_1 + \frac{Q_2}{(1+r)} \right) \quad (11) \text{ que es la ecuación del ingreso permanente,}$$

Con la particularidad de ser Y_p un promedio exacto del producto presente y futuro si $r = 0$, y la familia no hereda activos de ningún tipo a lo largo del tiempo, como $r \neq 0$, puede afirmarse que el Y_p es aproximadamente un promedio del producto futuro.

Como las familias deciden su consumo en base al ingreso permanente y no al corriente, cuando este sea más alto que el promedio, ahorrarían la diferencia. Si el ingreso corriente es más bajo que el promedio van a desahorrar, contrayendo deuda a cargo de futuros ingresos más altos.

Posteriormente, y con la dificultad que entraña para la gente el conocer cuál de sus ingresos cambia; Friedman trataría el tema de las expectativas adaptativas con las cuales la gente reajusta sus estimaciones de Y_p para cada periodo en base a estimaciones previas de Y_p y a los cambios efectivos del producto (Q)

COMERCIO EXTERIOR

Friedman mencionó que en las relaciones internacionales debe mantenerse el principio básico del mercado "Comprar al que vende más barato y vender al que pague más", si esto se cumple en la unidad básica de decisión económica, la familia, entonces, como una generalización de este interés, tanto en el comercio interior como en el exterior, lo que cuenta para el conjunto de la población en las operaciones de comercialización que maximiza del bienestar es "comprar al que vende más barato y vender al que compre más caro.

Al parecer, los gobernantes no entienden que si se intenta distorsionar el perfecto desenvolvimiento del mercado por medio de barreras arancelarias, el mismo mercado se encargará de compensar lo que los productores ganen con lo que los consumidores pierdan.

Lo anterior es parte de un análisis histórico de la situación de la economía mundial y de determinados países como EE.UU., El Reino Unido después de la abolición de la ley de cereales en 1846, o el esplendoroso caso del Japón luego de la restauración de la dinastía Meiji en 1867; modernamente usa el ejemplo de Hong Kong que el estar totalmente liberalizado se ha transformado en uno de los polos de desarrollo a escala mundial, crisis financiera del año 1997 mediante. El justificativo típico para la protección en una economía es la balanza de pagos, aunque para ello no se tiene en cuenta la ley de la paridad del poder de compra⁶, ni la dinámica que ésta misma representa.

⁶ O "ley de un solo precio", establece que en mercados unificados el precio de todo producto debe ser el mismo, por ejemplo si se supone que un mercado local y uno externo se encuentran muy integrados en un conjunto de productos, entonces esta ley establece que el precio de los productos debe ser el mismo cuando ambos se expresan en una moneda común mediante el tipo de cambio respectivo entre ambos, es decir $P = EP^*$ donde P es el precio del producto en moneda local, P^* el precio del producto en moneda extranjera y E el tipo de cambio entre ambos. Sachs J., Larraín F. "Macroeconomía en la Economía Global" cap. 10

Un país al ser más barato vende más al exterior, de la misma forma con los valores recibidos se puede comprar productos (importar) a los mercados internacionales o bien, reconvertirlos en moneda local. Esto último implicaría la apreciación del tipo de cambio, en tal caso, un país se encarece al fortalecerse su moneda, en ese momento, los productos del extranjero se vuelven más baratos para el país. Como este es un proceso que se da a escala global finalmente provocara que los tipos de cambio entre los países converjan a un nivel compatible con el equilibrio del comercio internacional, por supuesto, en un comercio libre de trabas y restricciones distorsivas como los aranceles, cuotas, retenciones etc. es decir un tipo de cambio determinado en un mercado libre y transacciones voluntarias

Friedman por otro lado en el episodio "La Tiranía del Control" que formo parte de los documentales televisivos titulados "La Libertad de Elegir" producidos en 1980 comenta la equivocación que rige desde siempre en el comercio internacional y, es aquella que se refiere a la creencia de que las exportaciones son buenas y las importaciones son malas cuando en realidad no se puede disfrutar ni consumir las mercancías que un país vende al exterior, pero si aquellas que se importan, que por tanto constituyen la ganancia del comercio internacional constituyendo las exportaciones el precio que se paga para obtener las importaciones.

Prescripción para Países en Vías de Desarrollo

Políticas Monetarias

En general, los países que se encuentran en vías de desarrollo muestran un bajo nivel en sus variables agregadas reales, por ejemplo la inversión, producto bruto interno, empleo, etc.

Las economías de los países latinoamericanos incluida la argentina en mayor o menor grado denotan las características anteriores en las últimas décadas con marcada ineficiencia en la asignación de los recursos disponibles y baja productividad en la producción de bienes; todo en contextos de alta participación estatal en la economía no solo en la producción de bienes y servicios, sino también, con un alto grado de intervención en cuanto a regulaciones a los distintos sectores productivos.

Friedman aduce que el problema principal en países con estas características es lograr un crecimiento sostenido en sus economías y no, suavizar las fluctuaciones a corto plazo, son países que rara vez cuentan con mercados financieros e instituciones bancarias desarrolladas y refinadas que sirvan de apoyo para una adecuada sintonía fina en la aplicación de la política monetaria.

Argentina en la actualidad está mejorando con muchos avances en estos temas luego de los gravísimos problemas en el año 2001 con el abandono de la convertibilidad y sus implicancias en cuanto a fuga de capitales, pesificación asimétrica y otro tipo de medidas que en general provocaron casi el desmantelamiento del sistema, en realidad, fueron el resultado de una grave crisis económica, pero sobremanera de confianza en la población.

Friedman concentra su atención en la política monetaria de largo plazo, y recomienda ser cuidadoso en épocas de expansión con los cambios monetarios, ya que en tales situaciones se presentan fuerzas transitorias que los contienen, pero estas desaparecen en el largo plazo, los países en vías de desarrollo son más sensibles a estos efectos intertemporales en la variación de la cantidad de dinero.

En el largo plazo entonces, el problema de la política monetaria se reduce principalmente al índice de inflación que se desea de acuerdo a los programas de política económica y la mejor manera de obtener ese índice.

Siempre y en todas partes, la inflación refleja un aumento más acelerado de la cantidad de dinero que de la producción (como lo analiza Friedman con la ecuación cuantitativa) y no se detendrá a la inflación a menos que se ponga límites a un ascenso indebidamente rápido de la cantidad de moneda. En consecuencia hablar de política monetaria, es hablar de la política frente a la inflación

Rapidez de La Creación de Dinero

El índice más indicado para la creación de dinero en un país en vías de desarrollo depende en primera instancia sí el objetivo principal es la salud de la economía o la recaudación del gobierno cuando recurre a la inflación como un impuesto en la población, un impuesto no establecido en leyes pero que provoca una disminución de los ingresos reales de la gente, situación por demás insostenible en términos económicos y fundamentalmente éticos

En el primer caso lo óptimo sería tener un nivel de precios que decline con una velocidad que permita que la tasa nominal de interés libre de riesgos se aproxime a 0 para no resentir la inversión ni provocar deflación y recesión económica.

Un juicio más pragmático sería el de considerar que es mejor un nivel de precios de productos finales más o menos estable o en lenta declinación, con una perspectiva a un plazo mucho más prolongado del que duran los gobiernos, para planificar adecuadamente en vista al logro del bienestar de la población sin mayores sobresaltos

Friedman comenta de la existencia de algunos gobiernos miopes, que en su afán de conseguir mayores recaudaciones a corto plazo, tienden a ser ineficientes en el uso de la inflación.

LA ECONOMIA ARGENTINA DE LOS NOVENTA

Antes de abordar este tema, es menester realizar breves consideraciones sobre la inflación según la óptica de Friedman sin intención de desarrollar más profundamente este tema, que implicaría por si solo un trabajo de gran extensión.

La inflación consiste en un incremento generalizado en el precio de bienes y servicios, es el cambio porcentual en el nivel de precios, especificado en un índice adecuado y representativo de los mismos que generalmente es el índice de precios al consumidor.

Entre las múltiples consideraciones que realiza al analizar la inflación, Friedman se refiere a la distinción entre inflación libre y reprimida. La primera es aquella situación en la que el gobierno permite que los precios suban al nivel requerido para equilibrar el mercado, incluyendo en la denominación precios a los salarios, artículos de consumo, tasas de interés y también el tipo de cambio de divisas (precio de una unidad monetaria en términos de otra). Por inflación reprimida entiende a la situación en que por lo menos una clase importante de precio, aunque no necesariamente todos, no puede subir para equilibrar el mercado por que el gobierno dicta medidas como fijación de precios legales máximos.

La inflación libre no es deseable, aunque si la misma es moderada la eficiencia económica y el desarrollo económico no se resienten mayormente, aunque pudiese perjudicarse mucho la estructura política de la sociedad.

En cambio la inflación reprimida es mucho más nociva para la eficiencia, el desarrollo y el respeto a la ley. Es intentar un remedio mucho peor que la enfermedad. Por lo común no se puede hacer cumplir el control de precios cuando los precios legales están tan alejados de los precios de mercado, es imposible impedir que aparezcan mercados negros. Friedman pone como ejemplo de esta ultima situación, la inflación que se dio en Alemania después de la segunda gran guerra a causa de los controles de precios, para entonces la producción en Alemania se redujo a menos de la mitad de

lo que había sido antes del conflicto, como nadie quería comprar ni vender a los precios oficiales dado que estos representaban más o menos la cuarta parte de los precios de mercado, la gente hacía trueque. El gran milagro económico alemán de 1948 fue el mero resultado de la eliminación del control de precios.

En Argentina se da a comienzos de la década del 90 (en consonancia con unos de los principios fundamentales de Milton Friedman) un predominio muy marcado del libre mercado en la economía, a diferencia de la administración gubernamental anterior a cargo del gobierno radical en el cual imperaban una gran cantidad de controles y regulaciones económicas impuestas por el gobierno que fueron contribuyentes en gran medida a la ineficiencia de todos los sectores productivos en general por esos años, además de la importante disminución en la calidad de vida de la población provocando en 1989 y 1990 bajas muy importantes en el PBI y una situación de inexistencia casi total de reservas internacionales en un contexto hiperinflacionario iniciado en 1989.

A comienzos de la década resultaba imperativo el restablecimiento de la confianza en la moneda local casi envilecida por completo provocando la caída acelerada de las reservas internacionales. En el año de 1991 nace la ley de convertibilidad de la moneda⁷ en un anclaje en relación 1 a 1 al dólar estadounidense en un fuerte intento de parte del gobierno de devolver la confianza del público en la moneda del país, esta ley incluyó prescripciones muy restrictivas en cuanto a las acciones de la política monetaria y el gasto público de manera principal.

Se consigue rápidamente estabilizar a nivel general los precios, disminuyendo paulatinamente la inflación en los años siguientes, como resultado lógico mengua en forma importante la variabilidad de los precios

⁷ Ley de Convertibilidad de la Moneda N° 23928 sancionada por el Congreso Nacional el 27 de Marzo de 1991

relativos⁸, indicadores económicos fundamentales en la asignación de recursos para la producción, también se comienza a notar el crecimiento de la actividad real. En los siguientes cuadros se presentan algunos indicadores económicos que muestran estos cambios en la trayectoria con respecto a la década inmediata anterior.

INDICADORES ECONOMICOS REALES Y NOMINALES

CUADRO 1
PBI A PRECIOS DE MERCADO – CONSUMO TOTAL
(Millones de pesos a precios de 1993)

Periodo	PBI a precios de mercado	Var. %	Consumo Total (1)	Var %
1989	190.242	—	153.421	—
1990	185.548	- 2,47	151.954	- 0,95
1991	202.495	9,13	170.426	12,16
1992	218.567	7,94	188.176	10,41
1993	236.505	8,21	195.628	3,96
1994	250.308	5,84	205.703	5,15
1995	243.186	-2,84	198.347	-3,58
1996	256.626	5,53	208.236	4,98
1997	277.441	8,11	225.027	8,06
1998	288.123	1,04	232.806	3,46
1999	278.369	-3,38	229.783	-1,30

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

(1) Incluye variación de existencias

⁸ Referido el precio de un bien en términos de otro, es la relación de precios entre 2 bienes. Si se quiere conocer el precio relativo de un bien A con respecto a otro B se realiza: $P_{A,B} = \frac{PA}{PB}$ muestra en cuantas unidades se debe dejar de comprar de B para comprar una unidad adicional de A

CUADRO 2
VARIABLES NOMINALES

(En tasas de variación) (1)

Periodo	Índice de precios Al consumidor(2)	Índice de precios Mayoristas	M1-Oferta Monetaria (4)	M2 (5)
1989	4923,6	5386,4	4368	3739
1990	1343,9	798,4	874,20	26,64
1991	84,0	56,7	158,07	140,2
1992	17,5	3,2	42,1	45,03
1993	7,4	0,1	33,2	43,3
1994	3,8	5,8	4,9	8,4
1995	1,6	6,0	-1,23	-5,3
1996	0,05	2,1	19,5	20,8
1997	0,3	-0,9	16,8	19,3
1998	0,7	-6,3	2,6	5,0
1999	-1,8	1,2	-2,7	-2,35

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

(1) Las tasas de variación en cada periodo se calculan entre los meses finales de cada periodo.

(2) Serie base Abril 2008=100

(3) Serie base 1993= 100

(4) Se compone de la circulación monetaria fuera de las entidades financieras más depósitos de particulares en cuentas corrientes.

(5) Se compone de M1 más depósitos de particulares a interés en entidades financieras en moneda nacional, sin considerar los intereses devengados sobre los depósitos a interés.

La experiencia de la ciudadanía por los resultados económicos de la década anterior comprometía sus conductas en cuanto a la necesidad de establecer un cierto grado de previsibilidad para la toma de decisiones. El haber transitado en forma reciente hechos como la caída persistente en la actividad real, el quiebre del normal funcionamiento del sistema financiero, la hiperinflación y el inadecuado manejo de la política monetaria, requerían un cambio de escenario, para el cambio de actitudes que se tradujeran en decisiones con confianza en la estabilidad económica en el largo plazo.

La crisis de confianza se originaba ante los graves problemas institucionales y económicos. El nuevo gobierno asume a mitad de 1989 y se enfrenta a 2 inconvenientes principales, el pésimo manejo de las empresas estatales con importantes déficits, atraso tecnológico y baja eficiencia, y además, la gran escalada de precios en la economía sumada a la desconfianza de la gente en la moneda nacional. Ante esta situación todos los contratos y acuerdos financieros estaban completamente dolarizados.

El objetivo fundamental consistió en lograr una rápida estabilización en lo institucional y económico que además condujera a la tranquilidad social. El gobierno tomaría en forma paulatina distinto tipo de medidas comenzando definitivamente con ellas en 1990 con otra gran escalada de los precios.

En esta situación se produce una similitud entre las acciones oportunamente tomadas por el gobierno y las postuladas por Friedman con respecto al mercado y la política monetaria. En primer lugar comienza un importante proceso de reforma del estado, entre las medidas principales contenía la referida a la desestatización de las empresas públicas y posterior privatización de las mismas, además, progresivamente se van desregulando distintos sectores económicos marcando una impronta de mayor relevancia del mercado en las transacciones en búsqueda de mayor productividad y eficiencia, ejemplo de esta creciente participación del mercado en la economía son la privatización de distintas empresas de servicios públicos como las telefónicas, aéreas, de transportes, hidroeléctricas, petroquímicas, ferroviarias, distribución de electricidad etc.

Por otro lado, entre las reformas a la política monetaria en primer lugar se da la eliminación de los controles de cambio, con ella desaparece la restricción al intercambio de divisas en un mercado que de hecho estaba dolarizado, es decir, se elimina concretamente un control de precios, en este caso el precio de las divisas, otra semejanza con las ideas de Friedman, en cuanto a lo perjudicial que son estos controles. Luego del plan Bonex⁹ aparece quizás la reforma monetaria más importante en cuanto a lograr la rápida estabilización en la economía y la confianza de la gente en la misma, se trata de la ley de convertibilidad que liga la moneda nacional con el dólar en una relación de tipo de cambio fijo de 1 a 1 con el dólar, situación que fundamentalmente se da para conseguir la confianza del público en la moneda nacional y también, para contener los márgenes de acción de la política monetaria (se establece la independencia del Banco Central) respecto del manejo en la cantidad de dinero, otra de las medidas

⁹Se dio a fines de 1989, referido a la conversión de activos, en los hechos consistió en la conversión compulsiva de depósitos a plazo fijo en títulos públicos nominados en dólares a tasa de interés fija, en un contexto de una profunda desconfianza del público en la moneda nacional y en miras de restablecer la misma.

asociadas a las prescripciones de Friedman cuando establece que la creación acelerada de la cantidad de dinero respecto al producto se traduce en los precios como claramente lo muestra el episodio hiperinflacionario de 1989 en el cual la demanda de dinero había disminuido drásticamente.

La fijación del tipo de cambio resultó fundamental para detener la inflación, además el éxito del nuevo esquema requería pequeñas variaciones de los precios a largo plazo o tendencialmente como ocurrió en casi toda la década (cuadro 2), la emisión monetaria estaba fijada estrictamente al nivel de reservas, la ley obligaba al banco central a tener un nivel de reservas no menor al 80% de la base monetaria y los cambios en la misma debían estar alineados a los cambios en las reservas; se fijaron otros limitantes para influir en la cantidad de dinero acorde y compatible con la ley como los topes del crédito al estado y los redescuentos (prestamos) del Banco central a los bancos. Con todas estas acciones quedaba muy claro que el nuevo gobierno consideraba a los excesos de la cantidad de dinero como generadora de inflación, muy en línea con una de las ideas centrales de Friedman.

En el cuadro 2 se aprecia como la baja en los niveles de precios en el transcurso de los periodos están en línea con la disminución de los distintos agregados monetarios, a pesar, de la gran variabilidad en los primeros años de la década.

En la década de referencia el comportamiento del consumo basado en la teoría del ingreso permanente no permite arriesgar conclusiones con un deseable grado de certeza en vista de las continuas e importantes fluctuaciones en la economía que el país tuvo a lo largo de su historia, incluso, en los noventa mas allá de la estabilidad de precios y en gran medida del producto o ingreso se observan 2 quiebres importantes, uno de ellos en el año 2005 con una contracción conjunta del producto y el consumo que tuvo como causa principal la propagación de la crisis mexicana a causa de la devaluación de su moneda a fin del año 1994, cabe aclarar que en la segunda mitad de ese año reaparece cierta incertidumbre y desconfianza que reducen el gasto agregado, por la conjunción de ciertos hechos como lo fueron la suba en la tasa de interés de referencia en los

EE.UU, sensible a los fondos de inversión y capitales externos con la apertura financiera que estaba logrando el país, por otro lado surge nuevamente el preocupante déficit público, todo daba como resultado una suba a corto plazo en la tasa de interés. El otro quiebre se da en la recesión económica que comienza en el año 1999, también con disminución conjunta del producto y el consumo.

Como se vio anteriormente, el programar la trayectoria de consumo en base al ingreso permanente esperado, requiere, una formación de expectativas en la gente respecto a su ingreso futuro de largo plazo en un contexto de estabilidad económica que fue lograda parcialmente en el periodo en análisis, con fluctuaciones en el comienzo, mitad y final del mismo; remarcando que las acontecidas en el año 1990 y, sobretudo en 1995 fueron relevantes.

A pesar de no poder concluir fehacientemente la relación del consumo-ingreso permanente en todo el periodo, si se puede puntualizar que en el año 1990 se establece una conexión (considerando la continua baja en el nivel de precios).

Se observa la disminución del producto corriente (ingreso corriente) y el consumo, en un modelo de dos periodos implica una disminución de Q_1 , según la teoría, el consumo disminuirá pero en una proporción menor a la del ingreso, lo que ocurre al no variar Q_2 (ingreso permanente) según las expectativas formadas en las personas; en los años posteriores efectivamente no se produce una disminución en el producto hasta el año 1995 lo que muestra una correlación parcial de la teoría.

En 1995 disminuye nuevamente Q_1 (ingreso corriente) pero el consumo disminuye en una proporción mayor, la gente ante esta situación y, nuevamente de acuerdo a la teoría y sus expectativas considera que disminuyo Q_2 , es decir su ingreso permanente, lo que no se confirma en los años posteriores, en donde el producto sube. Por lo tanto luego del año 1995 no se verifica correlación consumo-ingreso permanente.

La fluctuación de 1999 no es posible analizarla ya que no hay sub-periodos hacia delante.

Alternativamente se podría explicar la evolución del consumo respecto al ingreso corriente prevista en la función de consumo keynesiana $C = a + cY$, de acuerdo a la trayectoria de ambas variables reales *a priori* se da una relación más convincente que respecto al ingreso permanente, pero nada más basta observar los años 1991, 1992, 1995 y 1998 para encontrar una incongruencia muy importante en el valor de la propensión marginal a consumir "c" la que en comprobación econométrica y empírica a lo largo de las décadas le da un valor que oscila entre 0 y 1 con respecto a la variación de ingreso corriente Y, es decir $0 < c < 1$, claramente esto no se cumple en esos años, acentuando la inconveniencia de adoptar un criterio de análisis determinado ante las variaciones del producto y el consumo.

Los indicadores del intercambio comercial externo en la década, respecto a las exportaciones, importaciones, saldo de la balanza comercial y términos de intercambio se exponen en los cuadros 3 y 4

CUADRO 3
SECTOR EXTERNO - INTERCAMBIO COMERCIAL
(En miles de dólares corrientes)

Periodo	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial saldo	Balanza Comercial Tasa var. anual
1990	12.352.532	4.076.665	8.275.867	---
1991	11.977.785	8.275.271	3.702.514	-55,3
1992	12.234.949	14.871.754	-2.636.805	-171,2
1993	13.117.758	16.783.513	-3.665.755	-39,0
1994	15.839.213	21.590.255	-5.751.042	-57,0
1995	20.963.108	20.121.682	841.426	115,0
1996	23.810.717	23.761.809	48.908	-94,2
1997	26.430.855	30.450.184	-4.019.329	-8318,0
1998	26.433.698	31.377.360	-4.943.662	-23,0
1999	23.308.635	25.508.157	-2.199.522	55,0

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

CUADRO 4
PRECIOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES-TERMINOS DE INTERCAMBIO
(Índice base 1993=100) (1)

Periodo	Índice de precios de exportación	Índice de precios de importación	Índice de términos del intercambio
1990	97,6	108,7	89,8
1991	96,1	103,9	92,5
1992	99,8	102,7	97,2
1993	100,0	100,0	100,0
1994	102,9	101,4	101,5
1995	108,8	106,9	101,8
1996	115,9	105,6	109,8
1997	111,9	103,2	108,4
1998	100,3	97,9	102,5
1999	89,1	92,4	96,4

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

(1) valores unitarios en U\$S-índices de Paasche

La paridad fija de la moneda nacional provoco costos crecientes en la producción local cuando subía el valor del dólar, por ejemplo, ante aumentos en la productividad de la economía norteamericana y no la argentina dando lugar a la sobrevaluación del tipo de cambio en toda la década, esto, casi en forma automática provoco cambios en los precios relativos entre los bienes transables y no transables (cuadro 4), los primeros disminuyeron en termino de los segundos, este movimiento de los precios relativos genero una apreciación del tipo de cambio real, dando origen a una balanza comercial deficitaria a lo largo de casi todo el periodo en análisis (cuadro 3) por la pérdida de competitividad externa de los productos del país.

Ocasionalmente y en la medida en que la situación fiscal lo permitió, se busco impulsar las exportaciones con ciertos estímulos como la disminución de los derechos las gravaban, así como los reintegros y reembolsos en determinados casos de acuerdo a los bienes exportados.

El aumento en el grado de apertura externa, creación del Mercosur en el año 1991 mediante, implico una disminución marcada en las trabas a las importaciones; en forma discontinua y de acuerdo a los bienes importados, disminuyeron tasas de aranceles (con algunos aumentos menores y esporádicos), impuestos, menores restricciones en las cuotas de importación etc. lo que se reflejo en el aumento en las cantidades y la disminución en los precios (cuadros 3 y 4).

Tratando de conectar los movimientos del intercambio comercial externo con las ideas de Friedman en la materia, se puede decir que se produce en la década el aumento de las importaciones que él llama la ganancia del comercio internacional, pero no por las causas deseables según sus ideas. Principalmente, cuando Friedman se refiere al comercio exterior, establece un comercio libre, sin trabas, o con un número muy pequeño de ellas, alude a un tipo de cambio libre y en tal situación la ventaja temporaria en el intercambio de un país con respecto a otro se disolverá con el paso del tiempo en convergencia hacia un comercio internacional en equilibrio.

Evidentemente la ley de convertibilidad, si bien sirvió para algunos fines como la estabilidad de precios, la ampliación del horizonte temporal para la formación de las expectativas en la gente ante la toma de decisiones etc. claramente no fue compatible en el sentido de las leyes del comercio exterior de Friedman, provocando algunas situaciones artificiales en el desarrollo del intercambio comercial no asociadas a un comercio libre.

Solo se puede afirmar en coincidencia con sus ideas, la intención de lograr una mayor apertura externa y la de disminuir a lo largo del periodo las trabas a las importaciones.

Conclusiones

Cuando un país se encuentra inmerso en una crisis económica profunda debe buscar soluciones imperiosamente a corto plazo y en forma rápida, máxime cuando tal crisis amenaza extenderse a otros planos como el institucional y social.

La situación en el país a fines de la década del ochenta y comienzo de los noventa fue de extrema gravedad fundamentalmente en la economía, a tal nivel, que quizás no daba a lugar en los funcionarios y técnicos del gobierno circunstancial a la diagramación e implementación de medidas que no implicaran la urgente estabilización económica.

La elección entre las distintas teorías económicas a aplicar, por ejemplo, clásica, keynesiana, monetaria etc. no es relevante cuando la magnitud de los problemas implica tener la mayor creatividad, lucidez e inteligencia posible y en tal caso, adoptar las prescripciones de cada una que resulten más adecuadas para la solución de los diversos problemas implicados en crisis de gran magnitud.

La elección de la teoría monetaria y su adecuación a la solución de gran parte de los problemas económicos de la Argentina de los noventa obedece, a que en esos momentos la crisis sin dudas estuvo basada fundamentalmente en importantes errores en el manejo de la política monetaria que produjo los desbordes ya conocidos.

La política monetaria de estabilización aplicada entonces consistió en ciertas decisiones, muy en línea con las prescripciones de Friedman para la solución de ciertos problemas en la economía, entre otras, se amplió la participación del libre mercado en la gran mayoría de las transacciones, se contuvo la cantidad de dinero en la economía que generaba inflación mediante distintas leyes y decretos como la eliminación del control de cambios, la ley de convertibilidad etc. a la vez que retrocedía la aplicación de medidas relativas a un estado de bienestar o keynesianas de estímulo a la demanda agregada.

Otras ideas de Friedman compatibles al funcionamiento del mercado libre, como la relación entre el consumo y el ingreso permanente se verifican parcialmente y, las referidas al comercio exterior no admiten un análisis profundo en cuanto a los resultados previstos, en virtud al esquema monetario de convertibilidad de la moneda adoptado, que implicó la fijación del tipo de cambio, anulando así un instrumento clave en el comercio internacional en la óptica de Friedman el cual es el tipo de cambio libre determinado en transacciones voluntarias.

Por otro lado, cabe acotar que la tendencia fue (y se consiguieron importantes logros como el Mercosur) lograr un grado de apertura cada vez más amplio en el intercambio externo, a la vez de buscar la disminución en las trabas o restricciones al mismo, situación por demás beneficiosa para los países en palabras de Friedman.

Para el final se presenta una cita que es esencial para entender el núcleo del pensamiento de Friedman de restringir la actuación del estado por el mercado, la misma es la siguiente:

“Una sociedad que priorice la igualdad por sobre la libertad no obtendrá ninguna de las dos cosas. Una sociedad que priorice la libertad por sobre la igualdad obtendrá un alto grado de ambas”

Miltón Friedman

Bibliografía

- Milton Friedman-Rose Friedman: “*Free to Choose*” – New York – 1980-(traducción al español Carlos Rocha Pujol) – Ediciones Orbis S.A
- Milton Friedman: “*Una Teoría de la Función Consumo*”-Alianza Editorial-Madrid-1972
- Milton Friedman: “*Capitalismo y Libertad*” – University of Chicago Press 1962-(en español por Alfredo Leuje) – Rialp – Madrid
- Milton Friedman: “*Money and Economic Development*”-Praeger Publishers-New York (traducción al español por Mario Marino)-El Ateneo-Buenos Aires-1976
- Milton Friedman-Rose Friedman: “*Tyranny of the Status Quo*”-Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1984. (Traducción al español por Ariel)-Barcelona
- Ley de Convertibilidad de la Moneda Nº 23928 – Congreso de la Nación-1991
- Dornbusch R.- Fischer S. - Startz R.: “*Macroeconomics*” (*ninth edition*) (traducción al español Rabasco Esther-Toharia Luis)-Editorial Mc Graw Hill.

- Sachs, J- Larraín, F.: "*Macroeconomía en la Economía Global*"- Prentice-Hall Hispanoamericana-México-1994
 - Daniel Heymann: "*Políticas de Reforma y comportamiento Económico*"- Serie Reformas Economicas-2000
 - De Gregorio, José: "*Macroeconomía: Teoría y Políticas*" – Rebeco. 1ª. Ed. México-Pearson Educación 2007
-

Cita de este artículo:

LÓPEZ, L. (2012) "El monetarismo de Milton Friedman y la economía argentina de los noventa". *Revista OIKONOMOS [en línea]* 1 de Abril de 2012, Año 2, Vol. 1. pp.250-283.
Recuperado (Fecha de acceso), de <http://oikonomos.unlar.edu.ar>

ISSN 1853-5690

Universidad Nacional de La Rioja



Año 2. Volumen 1.