

SUMARIO

Editorial

Altuve, José Germán 3

Artículos

- Altuve, José Germán (Universidad de Los Andes-Venezuela)
Análisis cuantitativo y mejora de la calidad del costo de capital en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)
Quantitative analysis and improvement of the quality of the cost of capital in small- and medium-sized companies
..... 5-13
- Cabeza, María Alejandra y Corredor, Edwin (Universidad Simón Bolívar-Venezuela)
La responsabilidad patronal frente a los infortunios en el trabajo
The supervisor responsibility front to the accidents in the work
..... 14-29
- Díaz, Jazmín; Anniccharico, Elvira y Marín, Vanessa (Universidad del Zulia-Venezuela)
Universidad del Zulia: ¿Insuficiencia o Ineficiencia Presupuestaria?
University of Zulia: Insufficiency or Budgetary Inefficiency?
..... 30-41
- De Andrade, Gilberto (Universidad de Sao Paulo-Brasil)
Hablando sobre Teorías y Modelos en las Ciencias Contables
On theories and Models in Accounting Sciences
..... 42-53
- Molina, Víctor (Universidad de Los Andes-Venezuela)
Análisis de las Metodologías Fiscales y Financieras para el Ajuste por Inflación establecidas en la Ley de Impuesto Sobre la Renta y la Declaración de Principios de Contabilidad Número 10
Analysis of the financial and fiscal methodologies established in the income tax law and the declaration of accounting principles number 10, referred to the adjustment by inflation
..... 54-67
- Monagas, Dulce (Universidad de Los Andes-Venezuela)
La Calidad del Egresado: Aspecto vital de la evaluación institucional
The quality of the graduates: Vital aspect of the institutional evaluation
..... 68-77
- Montes de Oca, Yorberth; Ochoa, Haydée y Henríquez, Deyanira (Universidad del Zulia-Venezuela)
¿Cómo Rinden Cuentas las Gobernaciones Venezolanas?
How do State governments render accounts in Venezuela?
..... 78-91

● Mora, José (Universidad de Los Andes-Venezuela) La Productividad Multifactorial y el Crecimiento Económico en Venezuela <i>Multifactorial Productivity and Economic Growth in Venezuela</i>	92-104
● Morillo, Marysela (Universidad de Los Andes-Venezuela) Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal <i>Computerized System of Analysis of Marginal Contribution</i>	105-127
● Pico, Gonzalo y Pulgar, Aidé (Universidad Simón Bolívar-Venezuela) Gestión Financiera y Participación en el Mercado de Capitales a Través del Asesor de Inversiones <i>Financial Management and Participation in Capital Market Through the Investments Adviser</i>	128-138
● Rodríguez, Ángel y Sánchez, José (Universidad de Los Andes-Venezuela) Disponibilidad a Pagar por un Plan de Conservación en la Sub-cuenca del Río Mucujún, Mérida - Venezuela <i>Conservation plan's affordability in the sub-river basin of the River Mucujún, Mérida, Venezuela</i>	139-153
● Vera, Mary (Universidad del Zulia-Venezuela) Gerencia Basada en Valor: la Inclusión del Costo Financiero como un Costo de Oportunidad <i>Value-based Management: Including Financing Costs As Opportunity Costs</i>	154-165
● Maldonado-Veloza, Fabio (Universidad de Los Andes-Venezuela) Outsourcing y libre comercio: ¿Dilema para Smith y Ricardo? <i>Outsourcing and free trade: Dilemma for Smith and Ricardo?</i>	166-174
Instrucciones para los autores	175
Planilla de canje	179
Planilla de suscripción	181
Índice acumulado de artículos publicados	183

EDITORIAL

Relevancia de la Información Contable

En la actualidad, los presentes estamos asistiendo a la configuración de un nuevo orden mundial producto de las diversas y radicales transformaciones sociales acaecidas en el siglo pasado. En el siglo XX, los campesinos abandonan los campos y los sirvientes son un vago recuerdo, el proletariado industrial de Marx y los sindicatos toman fuerza durante gran parte de este siglo pero paulatinamente van perdiendo terreno en sus últimas cuatro décadas, y, emergen con frenesí los trabajadores del saber especializado de Drucker que integrados y coordinados bajo una estructura organizativa, erigen la sociedad del conocimiento del presente. Por tanto, la sociedad de hoy es una sociedad de organizaciones que anteponen las actividades de servicios a las actividades de producción, en donde conforme a Drucker (1995), "... La ventaja comparativa que ahora cuenta se deriva de la aplicación del saber, por ejemplo en Japón, en la gestión de la calidad total, la entrega justo a tiempo, el cálculo de costos según precio, o en el servicio al cliente de las compañías técnicas alemanas o suizas de tamaño medio..."

Empero la aplicación del saber per se no es suficiente, para tener éxito en esta sociedad se requiere además de un hilo un conductor: los directivos, que conlleven a las organizaciones hacia el logro eficaz y eficiente de sus objetivos. Y tales profesionales, citando otra vez a Drucker (1995), "... necesitan tanto el conocimiento de la gestión en tanto que trabajo y disciplina como el conocimiento y comprensión de la propia organización, sus propósitos, valores, entorno y mercados y competencias nucleares". Los directivos para convertir los objetivos organizacionales en resultados, efectivamente, a lo largo de su formación formal y la práctica de la gestión empresarial van adquiriendo el know how necesario; sin embargo, ello no es posible del todo sin el conocimiento y comprensión de las actividades de la organización el cual lo obtienen a través de los reportes e informes financieros y no financieros que se desprenden del Sistema de Información Contable de la Empresa. Los Contadores mediante la aplicación de las técnicas y procedimientos de la Contabilidad deben generar información oportuna y sistemática con el propósito de hacer un uso y destino apropiado de los recursos financieros, humanos y organizacionales así como aportar elementos de juicio en la toma de decisiones dentro del ciclo de planificación y control de la administración de las organizaciones. En suma, la Contabilidad en sus diferentes ramificaciones constituye la base sobre la cual los directivos sustentan las decisiones operativas, tácticas y estratégicas durante la vida de las organizaciones.

La información proporcionada por la Contabilidad, no obstante, hoy en día esta fuertemente cuestionada pues se le acusa de un fuerte determinismo cuantitativo y parece obedecer a un único objetivo: dar una imagen de la situación económico - financiera de las organizaciones, adecuada a las exigencias normativas y legales que le imponen las diversas instituciones, encargadas de regular la actuación de los Contadores Públicos y los entes gubernamentales encargados de la recaudación de impuestos. Es decir, las organizaciones llevan la Contabilidad no para poseer información confiable y fidedigna acerca de si mismas sino para cubrir un requisito legal. Asimismo, se guía por una normativa - muchas veces descontextualizada - que limita en gran medida su poder para generar información relevante para los diferentes usuarios.

En este sentido, la Revista Actualidad Contable siempre en su búsqueda de la excelencia académica y apoyo a la praxis empresarial presenta, con la intención de encarar dichos problemas de la Contabilidad, en su décimo tercer número una selección de artículos escritos por expertos en diferentes áreas que nos hablan de modelos y aplicaciones del conocimiento contable y administrativo cuya aprehensión podría permitir una actuación profesional más frugal, responsable y, sobretodo, proactiva en una sociedad que considera a la información como el recurso económico clave del éxito. Cada uno de los temas abordados representa una curso de acción que, utilizado bajo un enfoque de contingencias, puede traducirse en factores inductores de la competitividad y excelencia organizacional. En fin, este ejemplar es una muestra más de que el trabajo realizado con esfuerzo, tenacidad y rigurosidad científica deviene en un enriquecimiento de nuestro conocimiento siempre inconcluso del mundo de las organizaciones.

No me queda más que expresar congratulaciones a los autores de esta reciente edición de la revista e instar a los lectores a perfeccionar y acrecentar con sus aportaciones el conocimiento científico siempre en permanente construcción.

Galia Chacón
Profesora de la FACES - ULA
gbchacon@ula.ve

Análisis cuantitativo y mejora de la calidad del costo de capital en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)

Altuve G., José Germán

Altuve G., José Germán

Especialista en Gerencia de Modelos Administrativos. Master en Administración de Empresas Turísticas. Profesor Titular Facultad de Ccs. Económicas y Sociales, Universidad de Los Andes.
elcosmos@cantv.net

Recibido: 21-04-06

Revisado: 23-06-06

Aceptado: 04-07-06

El costo de capital es una herramienta que se vincula de forma integral con el tipo de financiamiento, que tanto una persona jurídica como natural hagan en el tiempo, es decir, el uso adecuado que ese financiamiento proporcione, tenderá a la obtención de un costo de capital óptimo. En términos de tiempo y espacio se vincula tanto al corto como al largo plazo. En esta investigación se asocia con el corto plazo y, en consecuencia con los modelos de uso más frecuente y la calidad que de él se obtenga por la obtención de fuentes de financiamiento acordes con el papel de la inversión que esas fuentes deben ejercer. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) utilizan el financiamiento de corto plazo y se ven afectadas positiva o negativamente de acuerdo a su adecuación.

Palabras clave: Costo de capital, análisis cuantitativo, calidad del costo de capital, modelos para su cálculo, pequeñas y medianas empresas.

RESUMEN

The capital cost is a tool that ties of integral form with the type of financing, that as much a legal person as natural does in the time, that is to say, the suitable use that that financing provides, it will tend to the obtaining of an optimal cost of capital. In terms of time and space so much to the short one as to the long term ties. In this investigation it is associated with the short term and, consequently with the models of more frequent use and the quality that of him is obtained by the obtaining of agreed sources of financing with the paper of the investment that those sources must exert. The small and medium companies (PYMES) use the financing of short term and they are affected positively or negatively according to its adjustment.

Key words: Cost of capital, quantitative analysis, quality of the capital cost, models for its calculation, small and medium companies.

ABSTRACT

1. Introducción

El costo de capital es una variable que engloba la totalidad de los aspectos del financiamiento de las empresas. Incluye, el financiamiento en sus dos fases: La búsqueda y su administración. De igual forma abarca la inversión del corto y largo plazo al aplicarse una tasa que permita al empresario o analista visualizar su rentabilidad y, su incidencia en una política de dividendos que sea acorde con el crecimiento de la empresa y la satisfacción de los accionistas. Bajo estas premisas, es conveniente analizarlo en un contexto que comprende los aspectos cuantitativos representados en modelos matemáticos que presenten resultados numéricos que tengan un doble propósito; uno, visualizar si es o no acorde con indicadores del mercado financiero donde se inserta la organización en estudio y dos, que analizar a la luz de ese mercado, si la calidad o no del resultado es adecuada para el propósito del financiamiento que se solicita. En esta primera entrega sólo analizamos la incidencia del costo ponderado de capital en el corto plazo y su repercusión en términos de calidad en las medianas y pequeñas empresas.

El análisis cuantitativo es de vieja data, su propósito de obtener un resultado, siempre ha existido. El hombre en sus funciones gerenciales conoce que ninguna fuente de financiamiento es gratuita, todas, absolutamente todas generan un costo de capital que se convierte en una tasa óptima o ideal dependiendo del criterio adecuado con el cual se maneje. En cambio la calidad está en función de la política gerencial de relaciones que se establecen entre las instituciones que ofrecen y las que demandan el financiamiento.

Las pequeñas y medianas Empresas conocidas por sus siglas (PYMES), que en su gran mayoría no recurren a los mercados de capitales en demanda de financiamiento, ya que la fuente

natural son las instituciones financieras como la banca, los proveedores y hasta los propietarios de los negocios, sufren los inconvenientes de no contar con un financiamiento de calidad, porque el de corto plazo no es utilizado de forma adecuada, dado que cancelan el mismo fuera del tiempo que se les otorga inicialmente y, en cuanto a su cálculo, aquellas que lo hacen no procuran hacerle un seguimiento para visualizar si su comportamiento es o no el óptimo. Este criterio expresado en términos de calidad en los casos que se toma en cuenta, se hace bajo la modalidad de la intuición y no del criterio racional que acompaña a su cálculo. La razón de ello obedece a que las PYMES tienen dificultad para acceder al financiamiento tal como se expresa en un estudio sobre el particular para América Latina y el Caribe (ALC) de la siguiente manera:

Los pequeños y medianos empresarios identifican la falta de acceso al crédito como uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus empresas. La Encuesta Mundial de Ambiente Empresarial (WBES) realizada por el BM en 2000 marca que, en un plano global, las restricciones al financiamiento constituyen el obstáculo más grave, seguido de la inflación, los impuestos y regulaciones, y la inestabilidad política. Esta encuesta contiene datos de más de 10.000 empresas de 81 países para el período 1999-2000. Las pequeñas empresas se clasifican como aquellas que emplean a menos de 50 empleados en tanto que las medianas comprenden a las que emplean entre 50 y 500 empleados. Casi 2.000 empresas que participaron de la referida encuesta provienen de ALC, dentro de las cuales casi un 80% se clasifica como PYME. Alrededor del 38% de las PYMES

encuestadas (frente a un 27% de las grandes empresas) declararon que el financiamiento constituye un importante obstáculo. En ALC, las cifras alcanzan al 46% y 41% en las empresas pequeñas y medianas respectivamente frente a un 26% de las grandes empresas (p. 6).

Si se mantiene el criterio que el valor total de una empresa se mide en primera instancia comparando resultados de rentabilidad y riesgo y, luego manteniendo un equilibrio entre estructura financiera, costo de capital, decisiones de inversión y política de dividendos; es claro entonces, que el costo de capital para que tenga una incidencia óptima en las variables inversión, financiamiento, dividendos debe incorporar la calidad como un factor de riesgo.

Si expresamos lo anterior en un modelo matemático obtenemos lo siguiente:

Variables	Simbología o Nomenclatura
V	Valor total de la empresa
r	Tasa de rendimiento esperada como valor total
σ	Desviación estándar, medida de la dispersión de la distribución de probabilidades del posible rendimiento
PI	Presupuestación integral
EF CC	Estructura Financiera y Costo de Capital
PD	Política de dividendos

Se tiene que:

$$V = (r, \alpha) = g(\text{PI}, \text{EF.CC}, \text{DI}, \text{PD})$$

En la actualidad se puede decir que la presupuestación integral y su análisis a través de los

índices financieros, es un aspecto que se ha venido sustituyendo por lo que se conoce como generación de valor expresado en el siguiente modelo:

Variables	Simbología o Nomenclatura
VEA	Valor económico agregado
UONDI	Utilidad operativa neta después de impuestos
R	Rentabilidad deseada por los accionista o costo de oportunidad del capital
AONE	Activos operativos netos empleados

Tenemos que:

$$\text{VEA} = \left[\frac{\text{UONDI}}{\text{AONE}} - R \right] \times \text{AONE}$$

Otra forma de modelarlo es:

$$\text{VEA} = \text{UONDI} - R \times \text{AONE}$$

Dezerega (2002), expresa:

Las medidas o índices tradicionales debemos dejarlos de lado, no miden la generación de riqueza, tales como:

Ganancia neta por acción, retorno sobre la inversión, rentabilidad del patrimonio, Tasa Interna de Retorno.

Más allá de estas medidas tradicionales tenemos:

La medición o destrucción de valor enfocado como:

a) Valor Económico Social: Estima la contribución económica de una organización o un proyecto a la sociedad.

b) Valor Económico Financiero Privado: Mide explícitamente la contribución

económica de una empresa al enriquecimiento de sus Accionistas, públicos y o privados (p. 12).

2. Análisis cuantitativo

Es importante destacar que como se trata de la obtención del índice costo de capital, una forma explícita de calcularlo es:

Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)

Costo de los Pasivos expresado en porcentaje (CP)

Tasa impositiva que grava a la empresa (t)

Total Pasivo (TPo)

Capital empleado (CE)

Costo de oportunidad del Patrimonio expresado en porcentaje (COP)

Total Patrimonio (TP)

$$CPPC = (CP \times (1-t) \times \frac{TPo}{CE}) + (COP \times \frac{TP}{CE})$$

Este resultado de carácter general, debe expresarse de manera particular, para precisar indicadores de calidad que contribuyan con la optimización del mismo. La complejidad para estimarlo variará de acuerdo a las características propias de la estructura financiera de cada organización.

3. Detalles particulares del costo de capital

La medición del costo de capital individual propio de cada fuente financiera, está sujeta a condiciones muy variadas que generalmente se circunscriben alrededor del ambiente interno y externo que rodea a la empresa; en términos más específicos, dependerá de las condiciones del mercado, competencia, aspectos legales, riesgo,

tipo de empresa o rama de actividad desarrollada, fuente de financiamiento utilizada, modelo de evaluación empleado, etc.

Estas y otras características hacen que su valoración sea muy compleja y por tanto, sus modelos, quizás aplicados a casos particulares de difícil implantación; sin embargo, se trata de desarrollar modelos generales que puedan cubrir un área de acción bastante significativa.

El costo de capital de cualquier fuente de financiamiento constituye una adición o valor agregado a esa fuente; es decir, cualquier recurso financiero que deba ser usado por la empresa bajo la modalidad del crédito en un período de tiempo dado, incluye un valor adicional, el cual podemos identificar como el costo de capital de esa fuente.

Las (PYMES) al recurrir a los mercados financieros, sus gerentes conocen de antemano los detalles antes señalados, por lo que determinan que dicho costo en la medida que transcurre más del tiempo estipulado como plazo, incurren en un valor adicional, que lo eleva y en consecuencia su calidad se ve afectada. Al respecto en el mismo estudio en su parte introductoria se señala lo siguiente:

Las PYMES enfrentan mayores dificultades de acceso a financiamiento que las empresas de mayor tamaño y ALC no es diferente en este sentido; la probabilidad de que una empresa declare que las restricciones al financiamiento son importantes aumenta un 10,3% en las empresas pequeñas y un 7,3% en las medianas. A su vez la proporción de financiamiento de los bancos se reduce un 23% en las pequeñas empresas y un 6,8% en las medianas². En general el tamaño influye en la disponibilidad y en el costo del crédito para las empresas debido, por una parte, a que los costos fijos de los préstamos (los cuales se relacionan a la evaluación, supervisión, y cobro) repercuten con mayor intensidad en aquellas empresas de

menor tamaño; por otra a que los problemas derivados de las asimetrías en la información entre prestatarios y acreedores (selección adversa y riesgo moral) también afecta con mayor intensidad a las PYMES dada su menor escala y el mayor costo que genera para las instituciones financieras acceder a la información para otorgar el crédito.

4. Definición del costo de capital

Por tanto, se puede decir que cada fuente de financiamiento posee un costo de capital que puede definirse como: aquella tasa que iguala el valor actual de los fondos realmente percibidos por la empresa, con el valor actual de los egresos que provocará la operación financiera.

De manera que el objetivo primario del costo de capital se centra en la búsqueda de aquella tasa mínima entre varias alternativas de financiamiento válidas, de manera de consolidar una estructura de financiamiento adecuada.

Derivado del concepto anterior, se puede establecer otro modelo general que abarca a dicha definición:

5. Modelo general

Si se determina:

K = Costo de Capital

I_0 = Ingresos netos recibidos por la empresa

E_t = Egresos que se producirán desde el momento 1 hasta el momento t

De forma tal que:

$$I_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{E_t}{(1+K)^t}$$

Siempre habrá una K capaz de satisfacer el valor actual de I_0 con el valor actual de E_t ; en todo caso, la K encontrada estará representando el costo individual de capital, de la fuente que se está

evaluando.

De manera general también se puede pensar en un modelo en donde se conocen a priori el costo de una determinada fuente; tal es el caso en nuestro medio de la tasa de interés legalmente establecida. En estas circunstancias se puede pensar y medir a través del siguiente modelo:

Variables Simbología o Nomenclatura

K_i	Costo de Capital
K	Costo de capital conocido a priori
t	Tasa de impuesto sobre la renta

De forma tal que:

$$K = K_i (1-t)$$

6. Modelos de cálculo costos individuales

Para una mayor comprensión de los modelos a expresar, se coloca una simplificación general de la Estructura Financiera, a la cual se le aplican los modelos en cuestión. Esta presentación tiene la particularidad de asociación entre la fuente de financiamiento y la inversión o uso que debe dársele de manera adecuada.

7. Simplificación de una estructura general

FUENTES	USOS
Pasivos Circulantes	Capital de Trabajo
Pasivos a largo plazo	Propiedad, planta y equipo. Cargos diferidos.
Capital Contable	Activos en general

DETALLES

PASIVOS CIRCULANTES:

- Efectos por pagar bancarios
- Efectos por pagar proveedores
- Cuentas por pagar en general
- Obligaciones contractuales

Obligaciones legales
Obligaciones con accionistas

PASIVOS A LARGO PLAZO:

Bonos
Hipotecas
Créditos del largo plazo con diferentes modalidades de garantía

CAPITAL CONTABLE:

Acciones comunes
Acciones preferentes
Superávit en general

Esta simplificación es igual para las PYMES ya que la estructura a pesar de ser general contiene la mayoría de variables de mayor uso que ellas hacen en el manejo de un determinado financiamiento.

8. Modelos del corto plazo

Las denominadas Medianas y Pequeñas Empresas (PYMES), utilizan un financiamiento de corto plazo como la fuente más idónea y de más fácil obtención, dado que el mercado natural es el Bancario y los Proveedores que les otorgan créditos a ciertos plazos, por la entrega de mercancía. Estos modelos generales los desarrollamos a continuación. Al respecto en el artículo ya citado se expresa lo siguiente:

El desarrollo de instrumentos alternativos que complementen al crédito bancario tradicional es importante para otorgar mayor flexibilidad y ofrecer nuevas opciones en el financiamiento de PYMES (en este trabajo se analiza al Fideicomiso, los Fondos de Inversión, el Leasing, y el Factoring). En el caso de los países de ALC existe un escaso desarrollo de los mismos; en consecuencia, las fuentes de

financiamiento para PYMES quedan reducidas al financiamiento bancario tradiciones (el cual se limita básicamente a créditos comerciales de corto plazo destinados a financiar capital de trabajo), y otras fuentes de financiamiento tales como los fondos propios y el crédito de proveedores (p. 2).

9. Pasivos Circulantes. Créditos Bancarios

Dentro de esta modalidad los más usuales son:

Descuentos de giros o letras de cambio, pagarés, cuentas corrientes, préstamos con fianzas o avales, préstamos con garantía prendaria y cualquier otra modalidad que pueda surgir para el corto plazo.

En cualquiera de los casos precedentes, siempre hay variables que intervienen en forma constante y, otras circunstancialmente, dependiendo del tiempo en el cual se efectúe la cancelación del crédito, es decir, si se paga al vencimiento, evidentemente no intervendrán los intereses de mora. De manera que, teniendo presente lo anterior, se pueden definir las siguientes variables y nomenclatura.

Variables Simbología o Nomenclatura

CCb	Costo de capital. Créditos bancarios
Ca	Cobro anticipado de intereses
Nr	Ingreso neto recibido por la empresa
Mi	Monto de intereses del período, objeto del crédito. (Sumatoria intereses de renovación y mora)
Mtc	Monto total del crédito solicitado
t	Tasa de impuesto sobre la renta que grava a la empresa

De forma tal que:

$$CCb = (Ca/Nr + Mi/Mtc) (1-t)$$

En el caso de pagos efectuados al vencimiento, Mi no intervendrá bajo el concepto de intereses de mora, pero puede ocurrir que el pago del principal no se efectúe en su totalidad, sino a través del criterio de renovaciones periódicas, en cuyo caso Mi intervendrá para el cálculo de los intereses de renovación.

10. Pasivos circulantes. Créditos a proveedores

En este punto la situación se torna más compleja, debido a la diversidad de variables que pueden o dejan de intervenir en el comportamiento de una fuente de esta naturaleza.

Para ilustrar lo citado. Los plazos concedidos por los proveedores, cubren diversos períodos de tiempo y esto notoriamente incide sobre el costo de capital; al igual que la transformación de cuentas por pagar en efectos, la devolución de mercancías, el efecto de los descuentos, la tasa de inflación, el riesgo, etc. éstas y otras circunstancias de orden fijo o temporal complican las diversas situaciones que se presentan en torno al costo de capital de los pasivos circulantes y concretamente, los créditos a proveedores.

A pesar de las consideraciones anteriores, se debe afrontar el problema. Se desarrollan dos modelos para aquellos casos de mayor frecuencia en las empresas.

11. Cuando la empresa no aprovecha los descuentos concedidos por los proveedores.

En este caso generalizamos la siguiente situación.

Los proveedores conceden a sus clientes

descuentos como estímulos o incentivos a comprar más, a recuperar más rápidamente su dinero, a generar mayores volúmenes de ventas, etc., y por tanto tender a cubrir una mayor área de mercado.

Toda esta gama de posibilidades hace que el costo de capital se vea afectado en aumento o disminución para la empresa, a la cual se le brinda la oportunidad de este descuento. Por tanto podemos decir que intervienen las siguientes variables:

Variables Simbología o Nomenclatura

Cd	Costo de capital de no aprovechar El descuento
%d	Porcentaje de descuento concedido o proporcionado
n	Número de días del año. Pueden usarse 365 ó 360 días
Fv	Fecha de vencimiento de la obligación
Pd	Período de tiempo durante el cual se concede el descuento.
t	Tasa de impuesto sobre la renta que grava a la empresa

De forma tal que:

$$Cd = [(\%d/(1-\%d) (n/(Fv - Pd))] (1-t)$$

Ahora bien, el Cd obtenido de la fórmula anterior, no representa el costo de capital definitivo de esta fuente o crédito, en virtud de la política que la empresa diseñe con relación a esta importante posibilidad.

En tal sentido, se debe profundizar un poco más y separar o disgregar lo que a continuación se detalla:

1. Proveedores que conceden descuentos.

2. Montos y porcentajes de descuentos concedidos.
3. Plazos para aprovechar los descuentos.
4. Volumen de compras afectadas por los descuentos.
5. Volumen de compras total de la empresa.
6. Compras a crédito o contado en las cuales incide el descuento.
7. Períodos de tiempo en los cuales son concedidos los descuentos.

Una vez lograda la tabulación de estos datos, se obtendrá una política gerencial, la cual se basa en que porcentaje y a cuales proveedores se les aprovechará los descuentos concedidos. De manera, que al aplicar el modelo anterior, la situación es:

$Cd \times \% \text{ no aprovechar el descuento} = \text{Costo definitivo}$

12. Costo de capital por mantener mercancía en un almacén sin controles adecuados

No se pretende con el modelo que se va a plantear para este caso concreto, definir con toda precisión lo que puede ser el costo de capital de un inventario en almacén, pues resulta a todas luces complejo, en vista de la explicación brindada anteriormente y de acuerdo a las diversas variables que intervienen en un proceso de esta naturaleza. En todo caso, la intención es motivar a la gerencia sobre el tópico, a fin de permanecer alerta en las decisiones que involucran una estructura financiera y un costo de capital relacionado con el punto.

No obstante las consideraciones anteriores, se intentará definir un modelo, que al lado de otros ya diseñados en el campo de la producción, sirva como marco de referencia, más que de aplicación definitiva, en vista de que conforma un ensayo teórico, pero digno de implantar. No es derivado de

la experiencia de las PYMES, sino una recomendación que debe llevarse a cabo para optimizar la calidad del costo de capital.

Las siguientes variables tienen incidencia para el caso planteado

- CMA Costo de capital
- Obsolescencia (O)
- Pérdida (P)
- Deterioro (D)
- Traslado o rotación en el almacén (T)
- Manejo (M)
- Seguro (S)
- Almacenaje y mantenimiento (A)
- Varios (fletes, hurtos, embalaje, tasa de inflación, etc.) (V)
- Tasa de impuesto sobre la renta que grava a la empresa (t)

De forma tal que:

$$CMA = (O+P+D+T+M+S+A+V) (1-t)$$

Si llamamos Z el segundo miembro de la ecuación tenemos:

$$CMA = Z (1-t)$$

Evidentemente, no todas las variables mencionadas y cualquiera otra que pueda surgir como consecuencia de procesos particulares, intervendrán en el cálculo del costo de capital; por tanto, se recomienda reagrupar las variables de acuerdo al mayor grado de incidencia que tengan sobre cada caso particular.

Se debe hacer hincapié en aquellas empresas de carácter industrial, en donde prevalecen modelos de control de inventarios; dependiendo del modelo aplicado y su eficacia en cuanto a su

rendimiento, aparecerá el costo de capital, entre manejar un inventario elevado por efectos de aprovechamiento de los descuentos, precios, demanda elevada, etc., o el mantener uno de seguridad con alternativas diferentes a las anteriores. En cualquiera de los dos casos planteados siempre estará presente el costo de capital de esta importante fuente de financiamiento.

13. Conclusiones

Esta investigación tiene que ver con la incidencia del cálculo del costo de capital individual y, su posterior ponderación a los efectos de analizar y determinar cuál es su incidencia en la calidad y optimización en la PYMES. La cantidad es un índice que se obtiene una vez aplicado el modelo que le es propio, la calidad, siempre es un criterio vinculante que tiene su importancia en las decisiones que la gerencia tome o deje de tomar relacionado con las variables tiempo, oportunidad, análisis de alternativas, disponibilidad de la fuentes, tasas de interés, otras variables atribuibles al pago cancelación de la fuente, políticas de financiamiento análisis de riesgo; es decir, toda aquella gama de variables que como ponderables, se manejan en el caso concreto de las PYMES. Es recomendable que los gerentes que manejen los recursos financieros de las PYMES tomen en cuenta tanto el análisis cuantitativo como el cualitativo que se señala en el presente artículo, a fin de garantizar una adecuada estructura financiera del corto plazo y una optimización de su costo de capital. Este binomio cantidad calidad no debe deslindarse ya que incide de manera inadecuada en el manejo de la estructura financiera del corto plazo, así como en la obtención de un costo de capital óptimo. Al respecto Lefcovich expresa lo siguiente:

Muy pocos empresarios y directivos se

cuestionan su manera de operar con los bancos, la necesidad o no de poseer deudas, los costos y riesgos que ello implica, y la óptima gestión de los recursos de ellos conseguidos.

Porqué decimos que no se cuestionan su manera de operar con los bancos? Lo decimos, pues la gran mayoría acepta la necesidad imperiosa de contraer deudas con éstas entidades como un producto natural y necesario de su gestión. A ello debemos decir contundentemente que la mayoría de los préstamos contraídos son resultados de una mala gestión tanto en materia de producción, y comercialización, cómo financiera (p. 22).

Referencias bibliográficas

-
- Altuve, J. (2000). **Administración Financiera**. Consejo de Publicaciones de la U.L.A.
- Dezerega, V. (2003). **Curso práctico de Valor Económico Agregado**. Caracas.
- Van Horne, J. (1998). **Administración Financiera**. Décima Edición. México: Prentice Hall.
- Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento: Situación en América Latina**. Disponible en: <http://www.aico.org/aico/Portals/51/Accesso%20PYMES%20al%20financiamiento.pdf>. Consultada el día 24-05-2006.
- Lefcovich, M PYMES: **Cómo reducir o eliminar sus deudas bancarias**. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/Canales4/fin/redd euda.htm>. Consultada el día 24-05-2006.

La responsabilidad patronal frente a los infortunios en el trabajo

Cabeza, María
Corredor, Edwin

Cabeza, María
Ingeniero Industrial. Master en
Ingeniería Industrial
Profesora de la Universidad Simón
Bolívar.
mcabeza@usb.ve

Recibido: 24-04-06
Revisado: 26-06-06
Aceptado: 04-07-06

Corredor, Edwin
Abogado, Master en Derecho Laboral
Profesor de la Universidad Simón
Bolívar.
eacorredor@usb.ve

Una de las contingencias que más influencia tienen sobre los trabajadores y la cual se materializa como un flagelo que ha diezimado a la población laboral, lo constituyen precisamente los riesgos o accidentes del trabajo. El empleador al establecer una empresa, explotación, faena o establecimiento, asume directamente los riesgos y contingencias de carácter económico, por lo cual es sumamente importante que cumpla las normas establecidas sobre las Condiciones de Trabajo y de Higiene y Seguridad. En base a ello, es importante analizar las normas legales establecidas en nuestro ordenamiento jurídico con respecto a las condiciones de trabajo y normas de higiene y seguridad industrial, como lo contenido en la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social, Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo y en la Ley Orgánica del Trabajo.

Palabras clave: Accidentes, infortunios laborales, responsabilidad patronal, daños morales, leyes.

RESUMEN

One of the contingencies that more influence they have on the workers and who materialize as a flagellum that has decimated the labor population, constitute the risks indeed and accidents of work. The employer when establishing a company, operation, works or establishment, assumes the risks directly and contingencies of economic character, thus are extremely important that it fulfills the norms established on the Conditions of Work and Hygiene and Security. On the basis of it, it is important to analyze the established legal norms in our legal ordering with respect to the conditions of words and norms of hygiene and industrial security, like the content in the Statutory law of the System of Security Social, the Statutory law of Prevention, Conditions and Means Atmosphere of Work and in the Law It Organizes of the Work.

Key words: Accidents, labors misfortune, responsibility employer's organization, hurt morals, law.

ABSTRACT

1. Introducción

Para el trabajador los riesgos inherentes que significa el desarrollo de cualquier actividad, encuadrada dentro de la relación de trabajo hace que éste esté expuesto a las contingencias o accidentes del trabajo, que se materializan por el riesgo mismo que genera la propia actividad y el entorno que significa el hábitat laboral. Por ello las consecuencias que logran y padecen los trabajadores producto de ese riesgo son fundamentalmente los accidentes y enfermedades del trabajo. Esta contingencia laboral constituyen verdaderas catástrofes para el trabajador, y para el empleador consecuencias en cuanto a la responsabilidad y pago de las indemnizaciones por los riesgos que sufren los trabajadores, igualmente la cobertura y preocupación de la seguridad social, no logra poner a salvo a los hombres, mujeres y jóvenes que constituyen la masa laboral activa de las secuelas degradantes e inmerecidas, que significan las incapacidades bien parciales, temporales o absolutas y permanentes que materializan los riesgos y consecuencias de los accidentes y enfermedades profesionales.

2. Metodología

El estudio es de tipo documental, en el cual se analizan diversos aspectos relacionados con las normas jurídicas vigentes que contienen todo lo concerniente a la responsabilidad patronal frente a los accidentes y enfermedades ocupacionales y la interpretación que debe dársele por parte del patrono para proceder a su aplicación. Entre esos aspectos destacan: condiciones de trabajo, accidentes y enfermedades en el trabajo, daño moral y la responsabilidad patronal frente a esos hechos.

3. Revisión y análisis documental

3.1. Condiciones de Trabajo

La obligación que pesa sobre todo empleador, de garantizar la vida y salud física y mental de los trabajadores, tiene rango constitucional y aparece consagrada de manera específica o concreta en el único aparte el artículo 87 de la Constitución Bolivariana de la República de Venezuela, publicada en la Gaceta Oficial No. 36.860 de fecha 30-12-1999. Que dice:

Artículo 87:

“(...) Todo patrono o patrona garantizará a sus trabajadores y trabajadoras condiciones de seguridad, higiene y ambiente de trabajo adecuados. El Estado adoptará medidas y creará instituciones que permitan el control y la promoción de estas condiciones.” (Negrillas Nuestras).

Dicha norma se encuentra en estrecha relación con las previsiones de los artículos: 83 (El Estado debe Responder en Materia de Salud), 84 (Derecho a la Salud), 85 (Financiamiento del Sistema Público de la Salud), 86 (Seguridad Social), del mismo cuerpo normativo.

Con fundamento en la misma filosofía constitucional, la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social, publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No.37.600, de fecha 30-12-2002, establece en su artículo 94 lo siguiente:

Se crea el **Régimen Prestacional de Seguridad y Salud en el Trabajo responsable**, en concordancia con los principios del sistema público nacional de salud, **de la promoción del trabajo seguro y saludable; del control de las condiciones y medio ambiente de trabajo, de la prevención de los accidentes de trabajo y enfermedades ocupacionales**, de la promoción e incentivo del desarrollo de

programas de recreación, utilización del tiempo libre, descanso y turismo social, y el fomento de la construcción, dotación, mantenimiento y protección de la infraestructura recreativa de las áreas naturales destinadas a sus efectos y de **la atención integral de los trabajadores ante la ocurrencia de un accidente de trabajo o enfermedad ocupacional** y de sus descendientes cuando por causas relacionadas con el trabajo nacieren con patologías que generen necesidades especiales; mediante prestaciones dinerarias y no dinerarias, políticas, programas, servicios de intermediación, asesoría, información y orientación laboral y la capacitación para inserción y reinserción al mercado de trabajo; desarrollados por este régimen o por aquellos que establezca esta Ley y la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo. (Negrillas Nuestras).

Igualmente la Ley Orgánica del Trabajo consagra, en la redacción amplia y genérica de los artículos 185, 236 y 237 respectivamente, la obligación de los patronos de garantizar condiciones de higiene y seguridad a sus trabajadores y adecuar los centros de trabajo en forma que éstos no se vean afectados física ni mentalmente.

Las condiciones de trabajo son las diferentes circunstancias de tiempo, lugar, forma y modo en que debe prestarse el trabajo. Han constituido el objeto primordial, fundamental de la lucha social y del mismo Derecho del Trabajo, para lograr condiciones de trabajo óptimas y preservar así la salud del trabajador, y en beneficio del patrono, quien puede lograr una mejor productividad.

El Dr. Rafael Caldera (1975), considera que las condiciones de trabajo mínimas no han de verse como accesorias de un contrato de trabajo,

sino como requisitos legales aplicables en toda situación en que surja el hecho social trabajo.

El autor mexicano Mario de la Cueva (1975), al respecto dice: "Entendemos por condiciones de trabajo las normas que fijan los requisitos para la defensa de la salud y la vida de los trabajadores en los establecimientos y lugares de trabajo y las que determinan las prestaciones que deben percibir los hombres por su trabajo" (p.266).

La Ley Orgánica del Trabajo no define las Condiciones de Trabajo, sino establece que el trabajo deberá prestarse, de acuerdo con la Ley, en condiciones que:

- a) Permitan a los trabajadores sus desarrollo físico y psíquico normal;
- b) Les dejen tiempo libre suficiente para el descanso y cultivo intelectual y para la recreación y expansión lícita;
- c) Presten suficiente protección a la salud y a la vida contra enfermedades y accidentes; y
- d) Mantengan el ambiente en condiciones satisfactorias.

Las condiciones de trabajo pueden fijarse mutuamente por las partes, pero no podrán ser inferiores a las señaladas por la LOT o por la convención colectiva. Prohíbe la Ley establecerse entre trabajadores que ejecuten igual labor diferencias no previstas por la Ley. Se considera bajo protección del Estado el aprovechamiento del tiempo libre para la cultura, para el deporte y para la recreación. Se mantiene la obligación del patrono de fijar anuncios relativos a la concesión de días y horas de descanso, en letras grandes, puestos en lugares visibles en el respectivo establecimiento o en cualquiera otra forma aprobada por la Inspectoría del Trabajo.

En concordancia con lo anteriormente descrito, es necesario hacer referencia sobre los deberes que deben cumplir las empresas, estable-

cidos en la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo en sus artículos 56 y 59, los cuales dicen:

Artículo 56:

“Son **deberes de los empleadores y empleadoras**, adoptar las medidas necesarias para garantizar a los trabajadores y trabajadoras **condiciones de salud, higiene, seguridad y bienestar del tiempo libre, descanso y turismo social e infraestructura para su desarrollo** en los términos previstos en la presente Ley y en los tratados internacionales suscritos por la República, en las disposiciones legales y reglamentarias que se establecieron, así como en los contratos individuales de trabajo y en las convenciones colectivas. A tales efectos deberán:

1. Organizar el trabajo de conformidad con los avances tecnológicos que permitan su ejecución en condiciones adecuadas a la capacidad física y mental de los trabajadores y trabajadoras, a sus hábitos y creencias culturales y a su dignidad como personas humanas.

2. Consultar a los trabajadores y trabajadoras y a sus organizaciones, y al Comité de Seguridad y Salud Laboral, antes de que se ejecuten, las medidas que prevean cambios en la organización del trabajo que puedan afectar a un grupo o la totalidad de los trabajadores y trabajadoras o decisiones importantes de seguridad e higiene y medio ambiente de trabajo.

3. **Informar por escrito a los trabajadores y trabajadoras de los principios de la prevención de las condiciones inseguras o insalubres**, tanto al ingresar al trabajo como al producir un cambio en el proceso laboral o una modificación del puesto de trabajo e instruirlos y capacitarlos respecto a la promoción de la salud y la seguridad, la prevención de accidentes y enfermedades profesionales así como también en lo que se

refiere a uso de dispositivos personales de seguridad y protección.

4. **Informar por escrito a los trabajadores y trabajadoras y al Comité de Seguridad y Salud Laboral de las condiciones inseguras a las que están expuestos los primeros, por la acción de agentes físicos, químicos, biológicos, meteorológicos o a condiciones disergnómicas o psicosociales que puedan causar daños a la salud**, de acuerdo a los criterios establecidos por el Instituto Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laborales.

5. **Abstenerse** de realizar, por sí o por sus representantes, toda conducta ofensiva, maliciosa, intimidatorio y de cualquier acto que perjudique psicológica o moralmente a los trabajadores y trabajadoras, prevenir toda situación de acoso por medio de la degradación de las condiciones y ambiente de trabajo, violencia física o psicológica, aislamiento o por no proveer una ocupación razonable al trabajador o la trabajadora de acuerdo a sus capacidades y antecedentes y evitar la aplicación de sanciones no claramente justificadas o desproporcionadas y una sistemática e injustificada crítica contra el trabajador o la trabajadora, o su labor.

6. Informar por escrito al Instituto Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laborales y al Instituto Nacional de Capacitación y Recreación de los Trabajadores de los programas desarrollados para la recreación, utilización de tiempo libre, descanso y turismo social, del estado de la infraestructura para la ejecución de los mismos, del impacto en calidad de vida, salud y productividad, así como las dificultades en la incorporación y participación activa de los trabajadores y trabajadoras en ellos.

7. Elaborar, con la participación de los trabajadores y trabajadoras, el Programa de Seguridad y

Salud en el Trabajo de la empresa, las políticas y compromisos y los reglamentos internos relacionados con la materia así como planificar y organizar la producción de acuerdo a esos programas, políticas, compromisos y reglamentos.

8. **Tomar las medidas** adecuadas para evitar cualquier forma de acoso sexual y establecer una política destinada a erradicar el mismo de los lugares de trabajo.

9. **Abstenerse de toda discriminación** contra los aspirantes a obtener trabajo o contra los trabajadores y trabajadoras y, dentro de los requerimientos de la actividad productiva, respetar la libertad de conciencia y expresión de los trabajadores y trabajadoras.

10. Tomar **todas las medidas** adecuadas para asegurar la **privacidad de la correspondencia** y comunicaciones de los trabajadores y trabajadoras y el libre acceso a todos los datos e informaciones referidos a su persona.

11. Notificar al Instituto Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laborales, con Carácter obligatorio, las enfermedades ocupacionales, los accidentes de trabajo cualquiera otras condiciones patológicas que ocurrieren dentro del ámbito laboral previsto por esta Ley y su Reglamento y llevar un registro de los mismos.

12. **Llevar un registro actualizado de las condiciones de prevención, seguridad y salud laborales**, así como de recreación, utilización del tiempo libre, descanso y turismo social de acuerdo a los criterios establecidos por los sistemas de información del Instituto Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laborales.

13. En caso de actividades que por su **peligrosidad** sean consideradas por el Reglamento como susceptibles de controles especiales por los daños que pudiera causar a los trabajadores y trabajadoras o al ambiente, informar por escrito al Instituto

Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laborales las condiciones inseguras y las medidas desarrolladas para controlarlas de acuerdo a los criterios que éste establezca.

14. Documentar las políticas y principios adoptados en materia de seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con lo establecido en la presente Ley en la normativa que lo desarrolle.

15. Organizar y mantener los Servicios de Seguridad y Salud en el Trabajo previsto en esta Ley. (Negrillas Nuestras).

Artículo 59 "A los efectos de la protección de las trabajadoras y trabajadores, **el trabajo deberá desarrollarse en un ambiente y condiciones adecuadas de manera que:**

1. Asegure a los trabajadores y trabajadoras el más alto grado posible de salud física y mental, así como la protección adecuada a los niños, niñas y adolescentes y a las personas con discapacidad o con necesidades especiales.

2. Adapte los aspectos organizativos y funcionales, y los métodos, sistemas o procedimientos, utilizados en la ejecución de las tareas, así como las maquinarias, equipos, herramientas y útiles de trabajo, a las características de los trabajadores y trabajadoras, y cumplan con los requisitos establecidos en las normas de salud, higiene, seguridad y ergonomía.

3. Preste protección a la salud y a la vida de los trabajadores y trabajadoras contra todas las condiciones peligrosas en el trabajo.

4. Facilite la disponibilidad de tiempo y las comodidades necesarias para la recreación, utilización del tiempo libre, descanso, turismo social, consumo de alimentos, actividades culturales, deportivas; así como para la capacitación técnica y profesional.

5. Impida cualquier tipo de discriminación.

6. Garantice el auxilio inmediato al trabajador

o la trabajadora lesionado o enfermo.

7. Garantice todos los elementos del saneamiento básico en los puestos de trabajo, en las empresas, establecimientos, explotaciones o faenas, y en las áreas adyacentes a los mismos". (Negrillas Nuestras).

Asimismo las normas sobre Higiene y Seguridad en el Trabajo, contenidas en los artículos 236 al 246 de la Ley Orgánica del Trabajo, contemplan una serie de normas de carácter constitucional que tienden a preservar las condiciones de higiene y seguridad, que garanticen a los trabajadores la salud física y mental de los mismos, en un medio ambiente de trabajo adecuado y propicio.

Señala la LOT (artículo 237), que ningún trabajador podrá ser expuesto a la acción de agentes físicos, condiciones ergonómicas, riesgos psicosociales, agentes químicos, biológicos o de cualquier otra índole, sin ser advertido acerca de la naturaleza de los mismos, de los daños que pudieren causar a la salud, y aleccionado en los principios de su prevención.

Igualmente se establece la prohibición de hacer los trabajadores sus comidas en el propio sitio de trabajo, salvo cuando se trate de casos que no permitan separación del mismo, igualmente no se permite que duerman en el sitio de trabajo, salvo aquellos que por razones del servicio o de fuerza mayor, deban permanecer allí. La obligación de suministrar sillas a los trabajadores para utilizarlas en determinados momentos.

Es necesario destacar que ha sido y sigue siendo todavía difícil lograr concienciar a los empleadores y a los propios trabajadores en la imperiosa necesidad de mantener los sitios y lugares de trabajo en condiciones de higiene y seguridad que permitan una doble orientación efectiva, es decir, por un lado lograr garantizar a

los trabajadores una higiene y seguridad que los ponga a salvo de los riesgos y contingencias del trabajo especialmente de los accidentes y enfermedades profesionales y por el otro es sorprendente ver como cada día se desarrollan procesos tecnológicos mejores, y avances metodológicos para producir más y menos costo; se gastan millonarias sumas en la investigación y aplicación de la nueva tecnología, pero lamentablemente no hay igual preocupación para preservar al hombre y a la mujer trabajadora de los efectos de las consecuencias que estas nuevas tecnologías han causado y siguen causando en la salud física y mental de los trabajadores.

La medicina del trabajo constituye en Venezuela una de las cenicientas de toda la infraestructura de la protección del trabajador; no existe conciencia para preservar y mejorar el hábitat laboral, desgraciadamente, muchas veces los trabajadores tienen que enfrentarse a diario con riesgos producto de contaminaciones con elementos que se utilizan en la preparación, manufactura de distintos procesos industriales, que afectan y degradan su integridad física, laborar en condiciones de trabajos inapropiadas no respetando las normas establecidas en la higiene y seguridad del trabajo, esto puede dar origen a accidentes o enfermedades laborales, donde la empresa tendrá que responder frente a los trabajadores que hayan sufrido tales hechos.

3.2. Los accidentes y enfermedades en el trabajo

La Ley Orgánica del Trabajo (1997), establece en sus artículos 560 al 585 todo lo relativo a infortunios en el trabajo (Vigentes hasta tanto no entre en funcionamiento la Tesorería de Seguridad Social prevista en la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social, según lo establecido en la Disposición Transitoria Sexta de la Ley Orgánica

de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo), contempla la obligatoriedad de los empleadores del deber de pagar a los trabajadores y aprendices, que les presten servicios las indemnizaciones previstas por el propio legislador o por el poder reglamentario, por las consecuencias que derivan de accidentes y enfermedades profesionales, ya sean estas consecuencias directas de la prestación del servicio mismo, o con ocasión de éste; exista o no culpa o negligencia por parte de la empresa, o por parte de los trabajadores o aprendices. La Ley laboral recoge en su artículo 560, lo que se conoce en doctrina como **la responsabilidad objetiva**, también denominada “**doctrina del riesgo profesional**”, que hace procedente a favor del trabajador accidentado o enfermo, el pago de las indemnizaciones contempladas en la Ley, **INDEPENDIENTEMENTE DE LA CULPA O NEGLIGENCIA DEL PATRONO O EMPRESA**, pero siempre condicionado a la presencia de un ineludible requisito de procedencia o presupuesto de hecho, como lo es la circunstancia de que el accidente o enfermedad a indemnizar, provenga **DEL SERVICIO MISMO O CON OCASIÓN DIRECTA DEL EL.**

En tal sentido, es necesario hacer referencia sobre el fundamento de la seguridad social, Boggiano y Mújica (1972), destacan lo siguiente:

El derecho a la indemnización que asistía al trabajador asalariado, como consecuencia de una contingencia surgida en su trabajo (principalmente en los casos de accidente), en los primeros tiempos de la era industrial, sólo descansaba en el principio de la “responsabilidad contractual”, inspirado por el Derecho Romano. Conforme con este principio, la persona que había sufrido un riesgo o una contingencia, sólo podía tener derecho al pago total o parcial del daño sufrido, si lograba probar que el patrón

había cometido alguna falta.

Dentro de esa concepción era sumamente difícil y casi siempre imposible para el trabajador que había sufrido un accidente o para los sobrevivientes de dicho trabajador, comprobar la culpabilidad del patrono, y era por ello que, por regla general, quedaban sin ninguna protección.

Este criterio evoluciona con el progreso de los sistemas industriales de producción y como consecuencia surge el principio del “**riesgo profesional**”, por virtud del cual todo patrono está obligado a pagar al trabajador o sus sobrevivientes los daños ocasionados por un accidente de trabajo, haya tenido o no la culpa dicho patrono. Como puede observarse, el asalariado, al prestar sus servicios, está expuesto a los riesgos propios de su trabajo, y es el patrono quien debe correr con el pago de las indemnizaciones cuando cualquier riesgo se produzca (p. 12).

Los autores concluyen con el principio de la solidaridad social al exponer:

Modernamente, el derecho a la indemnización que tiene el trabajador asalariado se basa en el principio de la “solidaridad social”, ello teniendo en cuenta que el trabajador no trabaja solamente para un patrono o para una empresa, sino que con su trabajo y su esfuerzo aporta una contribución positiva a la sociedad para mejorar su economía. Por consiguiente, es la sociedad la que debe responder al trabajador o sus sobrevivientes en la reparación de todas las contingencias que éste sufra, aún cuando no sean consecuencias directas de su trabajo (p.13).

Tanto en la teoría del riesgo profesional como

en la de la solidaridad social, la responsabilidad es objetiva. Basta que se dé el accidente del trabajo para que surja la obligación del patrono o de la Seguridad Social de indemnizar al trabajador, según el caso, salvo los casos señalados por la misma Ley.

Aparte de las indemnizaciones previstas por la Ley Orgánica del Trabajo (criterio objetivo), por la referida Ley Orgánica, el trabajador o sus familiares pueden reclamar indemnizaciones por concepto de daños materiales y morales de conformidad con el Código Civil cuando el accidente de trabajo es causado por un hecho ilícito del patrono.

Como se comentó anteriormente, la Ley Orgánica del Trabajo (en adelante LOT), establece en su artículo 560, la responsabilidad objetiva del patrono, es decir, que él responde, salvo las excepciones, exista o no culpa o negligencia por parte de la empresa o por parte de los trabajadores. Sin embargo, la culpa grave del trabajador se asimila al dolo, intención. Lo que significa que si el accidente de trabajo se produce como consecuencia de culpa grave del trabajador, el patrono no responderá por las indemnizaciones.

Artículo 560 LOT: “Los patronos, cuando no estén en los casos exceptuados por el artículo 563, **están obligados a pagar** a los trabajadores y aprendices ocupados por ellos, **las indemnizaciones** previstas en este Título **por accidentes y por las enfermedades profesionales**, ya provengan del servicio mismo o con ocasión directa de él, exista o no culpa o negligencia por parte de la empresa o por parte de los trabajadores o aprendices”. (Negrillas Nuestras).

Es importante destacar, que nuestra Ley Orgánica del Trabajo en el artículo 561 en concordancia con el artículo 69 de la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (en adelante LOPCMAT), es clara al definir lo que se entiende como **accidente de trabajo**,

cuando en forma conteste lo expresan los artículos 561 y 69 de las mencionadas leyes:

Artículo 561 LOT: “Se entiende por **accidente de trabajo** todas las lesiones funcionales o corporales, permanentes o temporales, inmediatas o posteriores, o la muerte, resultantes de la acción violenta de una fuerza exterior que pueda ser determinada y sobrevenida en el curso del trabajo, por el hecho o con ocasión del trabajo. Será igualmente considerada como accidente de trabajo toda lesión interna determinada por un esfuerzo violento, sobrevenida en las mismas circunstancias”. (Negrillas Nuestras).

Artículo 69 LOPCMAT: “Se entiende por **accidente de trabajo**, todo suceso que produzca en el trabajador o la trabajadora una lesión funcional o corporal, permanente o temporal, inmediata o posterior, o la muerte, resultante de una acción que pueda ser determinada o sobrevenida en el curso del trabajo, por el hecho o con ocasión del trabajo.

1. La Lesión interna determinada por un esfuerzo violento o producto de la exposición a agentes físicos, mecánicos, químicos, biológicos, psicosociales, condiciones meteorológicas sobrevenidos en las mismas circunstancias.

2. Los accidentes acaecidos en actos de salvamento y otros de naturaleza análoga, cuando tengan relación con el trabajo.

3. Los accidentes que sufra el trabajador o la trabajadora en el trayecto hacia y desde su centro de trabajo, siempre que ocurra durante el recorrido habitual, salvo que haya sido necesario realizar otro recorrido por motivo que no le sean imputables al trabajador o la trabajadora, y exista concor-

dancia cronológica y topográfica en el recorrido.

4. Los accidentes que sufra el trabajador o la trabajadora con ocasión del desempeño de cargos electivos en organizaciones sindicales, así como los ocurridos al ir o volver del lugar donde se ejerciten funciones propias de dichos cargos, siempre que concurren los requisitos de concordancia cronológica y topográfica exigidos en el numeral anterior. (Negrillas Nuestras).

Igualmente es esencial observar, sobre todo con respecto a los accidentes de trabajo, que se entienden por tales **NO SOLAMENTE** los que ocurren en los locales de trabajo o durante el horario de la jornada, sino todos aquellos que se produzcan con ocasión directa del servicio, como por ejemplo cuando el trabajador fuera del local de la empresa y antes o después de su horario se encuentren cumpliendo una tarea en interés del patrono, asistiendo a un curso de adiestramiento, etc.

Con respecto a **las enfermedades profesionales** las mencionadas leyes establecen en sus artículos 561 (LOT) y 70 (LOPCMAT) respectivamente que:

Artículo 561 LOT: “Se entiende por **enfermedad profesional** un estado patológico contraído con ocasión del trabajo o por exposición al ambiente en que el trabajador se encuentre obligado a trabajar; y el que pueda ser originado por la acción de agentes físicos, químicos o biológicos, condiciones económicas o meteorológicas. Factores psicológicos o emocionales, que se manifiesten por una lesión orgánica, trastornos enzimáticos o bioquímicos, trastornos funcionales o desequilibrio mental, temporales o permanentes, contraídos en el ambiente de trabajo...”. (Negrilla Nuestras).

Artículo 70 LOPCMAT: “Se entiende por **enfermedad ocupacional**, los estados patológi-

cos contraídos o agravados con ocasión del trabajo o exposición al medio en el que el trabajador o la trabajadora se encuentre obligado a trabajar, tales como los imputables a la acción de agentes físicos y mecánicos, condiciones disergonómicas, meteorológicas, agentes químicos, biológicos, factores psicosociales y emocionales que se manifiestan por una lesión orgánica, trastornos funcionales o desequilibrio mental, temporales o permanentes”.(Negrillas Nuestras)

Señala la misma LOT en su artículo 563, lo siguiente: “Quedan **EXCEPTUADOS DE LAS DISPOSICIONES** de este Título y **SOMETIDOS A LAS DISPOSICIONES DEL DERECHO COMÚN, o las especiales que les conciernan**, los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales que sobrevengan:

- a) Cuando el accidente hubiese sido provocado intencionalmente por la víctima;
- b) Cuando el accidente sea debido a fuerza mayor extraña al trabajo, si no se comprobare la existencia de un riesgo especial;
- c) Cuando se trate de personas que ejecuten trabajos ocasionales ajenos a la empresa del patrono;
- d) Cuando se trate de personas que ejecuten trabajos por cuenta del patrono en sus domicilios particulares; y
- e) Cuando se trate de los miembros de la familia del propietario de la empresa que trabajen exclusivamente por cuenta de aquel y que viven bajo el mismo techo”. (Mayúsculas y Negrillas Nuestras).

De la norma transcrita, se desprende que sólo en estos casos la empresa no responde a las indemnizaciones laborales contempladas en la LOT.

Ahora bien, cuando la empresa no cumple con las normas establecidas en el ordenamiento

jurídico está obligada a responder frente a los trabajadores que hayan sido víctimas de un accidente o enfermedad profesional, por ejemplo si una compañía contrata los servicios de un trabajador para que realice distintos tipos de labores dentro de la empresa y entre ellos está hacerle el mantenimiento a todas las maquinarias y por la subordinación que le debe a su patrono, los cumple, y le sucede un accidente de trabajo, el trabajador podrá demandar a la empresa en atención a lo expuesto anteriormente.

Es decir, al darse un accidente de trabajo, porque el mismo sobrevino en el curso del trabajo, el cual ocurrió motivado a las condiciones de inseguridad e higiene industrial, a la falta de precaución que debió tomar el patrono como era su obligación, al igual que la falta de instrucción, la cual se le debió dar al trabajador, se le imputa al empleador por cuanto la Ley es clara y precisa al establecer las responsabilidades de los patronos y empleadores, dice el artículo 236 de la Ley Orgánica del Trabajo: "El patrono deberá tomar las medidas que fueren necesarias para que el servicio se preste en condiciones de higiene y seguridad que respondan a los requerimientos de la salud del trabajador..." , y ese artículo a que alude es el 185 ejusden reza " El trabajo deberá prestarse en condiciones que: a) permitan a los obreros y empleados su desarrollo físico y síquico normal; b) les dejen tiempo libre suficiente para el descanso y cultivo intelectual y para la recreación y expansión lícita; c) presten suficiente protección a la salud y a la vida contra enfermedades y accidentes; y d) mantengan el ambiente en condiciones satisfactorias".

Estos artículos los refuerza la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo, en sus artículos 1 y 2 y el refuerzo es mayor, aún cuando ésta misma ley, refiere en su artículo 41 lo dispuesto en el Reglamento de las

Condiciones de Higiene y Seguridad Industrial en el Trabajo, el cual establece en su artículo 2 lo siguiente: "Los Patronos están obligados a hacer del conocimiento de los trabajadores, tanto los riesgos específicos de accidentes a los cuales están expuestos, como las normas esenciales de prevención".

Como ha de verse de lo supra transcritos artículos se infiere que **EL PATRONO O EMPLEADOR ES EL RESPONSABLE DE TOMAR LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD** y así mismo lo establece la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo cuando pauta en el artículo 56: "Son deberes de los empleadores y empleadoras, **adoptar** las medidas necesarias para **garantizar** a los trabajadores y trabajadoras **condiciones de salud, higiene, seguridad y bienestar en el trabajo**, así como programas de recreación, utilización del tiempo libre, descanso y turismo social e infraestructura para su desarrollo en los términos previstos en la presente Ley y en los tratados internacionales suscritos por la República, en las disposiciones legales y reglamentarias que se establecieren, así como en los contratos individuales de trabajo y en las convenciones colectivas(...)". (Negrillas Nuestras).

La empresa al no dar cumplimiento a estas obligaciones que le imponen los mencionados artículos, al no tomar ninguna medida de seguridad para evitar el accidente ocurrido al trabajador, poner en peligro la integridad física de sus trabajadores, debido al hecho ilícito por parte del patrono al violar las disposiciones anteriormente mencionadas, da lugar a responsabilidades administrativas, penales y civiles derivadas de dicho incumplimiento, con su respectiva sanción, debido a las incapacidades sufridas e indemnizaciones equivalente al salario de acuerdo a los establecido en los artículos 130 y 131 de la Ley Orgánica de

Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo.

3.3. Daños morales

Igualmente, el trabajador víctima de un accidente profesional o enfermedad profesional, puede demandar a la empresa causante del hecho, los **daños morales** ocasionados por la relación de trabajo.

Existen dos (2) corrientes en materia de accidentes y enfermedades profesionales que imperan dentro de la Legislación Laboral Venezolana, estas son:

- 1) La Doctrina de la Responsabilidad Objetiva o Teoría del Riesgo Profesional que contempla el artículo 560 de la Ley Orgánica del Trabajo y
- 2) La Doctrina de la Responsabilidad Subjetiva prevista en el artículo 129 de la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo, conforme a la cual se sanciona al empleador que ha tenido una participación culposa en la ocurrencia del daño, pues conociendo el riesgo o peligro no lo corrigió o no envió el trabajo en esas condiciones de siniestro muy factible.

En este **segundo caso**, el Patrono debe indemnizar los daños sufridos por el trabajador afectado, a manera de sanción, pero fundamentalmente en el aspecto de los daños materiales, es decir, directamente relacionados con el daño o lesión física y en función directa a su magnitud, salvo el supuesto del artículo 71 en concordancia con el artículo 130 y 131 de la mencionada Ley que cuantifica el monto de la prisión y de la indemnización, en los casos de **ALTERACION DE LA INTEGRIDAD EMOCIONAL Y PSIQUICA DEL TRABAJADOR**, derivada de secuelas o deformidades permanentes que vulneran la facultad humana más allá de la simple pérdida de su

capacidad de ganancias (lucro cesante), abriéndose de inmediato y en forma adicional o complementaria, el campo de la indemnización de los **daños morales**, con arreglo a las disposiciones del Derecho Común (Artículos 1.185 y 1.196 del Código Civil Venezolano).

Ahora bien, estos daños morales derivados del hecho ilícito patronal generador del accidente o enfermedad (participación culposa, sea por negligencia, por impericia, o por imprudencia del patrono; o simplemente, participación intencional que adicionalmente conlleve, la figura de las lesiones u homicidio intencionales, previstas en el Código Penal Venezolano), se mantienen en el campo de la Responsabilidad Civil Extracontractual, surgida con ocasión de la Contractual Laboral y se presumen Juris et de Jure, tan pronto como ha quedado establecida la Relación de Causalidad entre el hecho imputable al patrono y el daño sufrido por el trabajador; de allí que lo desvirtuable sea la relación con el daño material, pues para ello se requieren las pruebas determinantes; pero una vez establecida la conexión directa con el daño material, el daño moral se presume sin admisión de prueba en contrario, quedando simplemente el monto de la indemnización al prudente criterio del Juez, que es el sujeto llamado a estimarlo.

El daño moral es una figura prevista desde hace mucho tiempo en la legislación de casi todos los países del mundo y en relación a la cual existe abundante doctrina y jurisprudencia, tanto en el campo civil como en el penal. En atención a ello podemos comentar lo siguiente: El daño moral, se le denomina "Premium Dolores" o dolor interno, para hacer referencia específica al precio o monto de la indemnización acordada a manera de reparación del sufrimiento espiritual o moral padecido por la víctima de un hecho o acto culposo o intencional, trátese o no de un delito.

3.3.1. El daño puede clasificarse en:

- 1) Daño patrimonial:
 - a. Material strito sensu.
 - b. Emergente: Damnum Emergens.
 - c. Lucro Cesante: Lucrum Cessans.
- 2) Daño no patrimonial:
 - d. Moral.
 - e. Corporal.

El **daño emergente** es la disminución que ocasiona en el patrimonio el daño material o corporal sufrido por la víctima, es decir, al reclamo de las cantidades invertidas en la reparación de algo.

El **lucro cesante** en cambio, está representado por la imposibilidad de incrementar el patrimonio (carencia de patrimonio), como consecuencia del daño sufrido. Es el caso de un trabajador que sufre un accidente de trabajo que le ocasiona una incapacidad total y permanente y lo imposibilita para seguir trabajando, situación ésta que le impide seguir obteniendo ingresos monetarios o lo que es lo mismo, mejorar o incrementar su patrimonio.

El artículo 1.273 del Código Civil Venezolano contiene los daños anteriormente mencionado, cuando expresa que: "Los daños y perjuicios se deben generalmente al acreedor, **por la pérdida que haya sufrido, y por la utilidad de que se le haya privado**, salvo las modificaciones y excepciones establecida a continuación."

En relación con el daño moral, el Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual (1973), dice: "El daño moral es la lesión que sufre una persona en su honor, reputación, afectos o sentimientos, por la acción culpable o dolosa de otra" (p. 480).

El Dr. Alejandro Pietri (1988), comenta lo siguiente:

(...) daño moral es, por exclusión, el daño no patrimonial...o que cayendo sobre bienes objetivos, ocasione o no lesión material en los mismos, causa una perturbación anímica en su titular...El daño moral es, pues, daño espiritual, daño inferido en los derechos de la estricta espiritualidad, o en valores que pertenecen más al campo de la afección que de la realidad material o económica...no excluye la circunstancia de que el daño moral pueda originarse...unido o como consecuencia de ofensas o daños causados en los bienes patrimoniales o económicos del ofendido...cabén en él todos (los daños) los que pertenecen a esferas tan distantes como la vida, el honor, la libertad, el crédito, la capacidad o aptitud profesional, el afecto que una persona pueda sentir por otras personas, vivas o muertas, o por las cosas, etc...Atendiendo a sus efectos podemos... considerar la existencia de dos clases de daños morales: los susceptibles de estimación pecuniaria, por producir una pérdida real, una disminución en el patrimonio de una persona o una disminución en sus ingresos o en el ritmo de los mismos, y los morales "strito sensu", es decir, aquellos en que la afección no sale... del campo de lo estrictamente espiritual, moral del sujeto, no siendo susceptibles de valoración económicas...". Más adelante señala el nombrado autor que "Al no haber entre los bienes espirituales uno de ellos que sirva de medida común que permitiera su valoración objetiva, se hace imposible su sustitución... No se puede hablar siquiera de que en caso de lesión del honor de una persona, al ofensor se le impusiera la obligación de entregar al ofendido una parte de su propio honor...De aquí se deduce la

necesidad de que el Tribunal, en su caso, se vea obligado a hacer, si no una estimación material del daño moral cosa imposible...si una estimación material de la reparación, en la medida en que se puede hablar de conjugación de bienes espirituales y materiales...que se impone ante la imposibilidad de adjudicación a una persona de bienes espirituales pertenecientes a otra...Lo mismo que, por su naturaleza, la estimación de los bienes espirituales es personal, también...exclusivamente personal del ofendido tiene que ser la estimación de la reparación... (p. 170).

Explica también Pietri (1988), que cuando la reposición al estado anterior al daño es posible, es lógico imponer al autor del daño, que realice la reposición: "Es el caso de ofensas inferidas a la reputación de una persona, como consecuencia de las cuales resulta disminuida para los demás, si mediante una retractación pública de las afirmaciones ofensivas se consigue la devolución de dicha reputación, aparte de la pena que pudiera corresponder" (9. 170).

En el campo de las relaciones laborales, es sumamente importante lo que comenta Mille (2003):

...la legislación, la doctrina y la jurisprudencia referente al daño moral, tratan principalmente situaciones relacionadas con los daños a la imagen o reputación provenientes de imputaciones lesivas a la responsabilidad y capacidad profesional de los sujetos; o bien los sufrimientos morales derivados de accidentes de trabajo o enfermedades profesionales mereciendo particular atención en este punto y en cuanto a la legislación venezolana se refiere, la prevención contenida en el Parágrafo Tercero del Art. 33 de la Ley Orgánica de Prevención,

Condiciones y Medio Ambiente del Trabajo, que regula el supuesto atinente a la sanción aplicable cuando la secuela o deformaciones permanentes provenientes de accidentes o enfermedades profesionales vulneran la facultad humana del trabajador, más allá de la simple pérdida de su capacidad de ganancias; y también los daños colaterales que en algunos casos se producen en la esfera espiritual de un trabajador sorpresivamente despedido sin justa causa, y/o cuando este despido coloca al sujeto en situación de imposibilidad de cumplir obligaciones económicas que, por ejemplo, lo llevan a perder su vivienda; situación ésta que, tanto antes como después de semejante pérdida, coloca y mantiene a la persona y a su grupo familiar en un estado emocional caracterizado por un intenso sufrimiento moral (ps. 92 al 98).

Por otra parte, se debe destacar que la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), contiene una serie de disposiciones que se relaciona directa o indirectamente con la materia atinente a los daños morales y su reparación, entre estas disposiciones cabe citar a los artículos siguientes: Art. 19, según el cual el Estado garantizará a toda persona **el goce y servicio de los derechos humanos**; Art. 20, que consagra **el derecho al libre desenvolvimiento de la personalidad**; Art. 21, referente al principio de igualdad y no discriminación; Art. 30, conforme al cual **el Estado tendrá la obligación de indemnizar integralmente a las víctimas de violaciones a los derechos humanos que le sean imputables**, y a sus derechohabientes, incluido el pago de daños y perjuicios, debiendo conectarse esta disposición con la prevista en el Art. 140, según el cual **el Estado responderá patrimonialmente por los daños que sufran los particula-**

res en cualquiera de sus bienes y derechos, siempre que la lesión sea imputable al funcionamiento de la Administración Pública.

Al respecto, la Sala Político Administrativa del Tribunal Supremo de Justicia, ha declarado que entre estos daños se encuentran los morales. Art. 43 y 44, garantía de los derechos a la vida y a la libertad; Art. 46, Toda persona tiene derecho a que se respete su integridad física, psíquica y moral; Art. 47, inviolabilidad del hogar, con posible allanamiento por orden judicial, pero respetando la dignidad del ser humano.

En atención a esto, es sumamente esencial lo contemplado en el artículo 60 de la Constitución que consagra el derecho a la protección del honor, vida privada, intimidad, propia imagen, confidencialidad y reputación ya que se trata de normas que constituye el fundamento jurídico de los recursos de amparo encaminados a reponer la imagen y/o reputación lesionadas, recursos estos que, no impiden el ejercicio separado de acciones por indemnización de daños morales ocasionados por la lesión al honor, imagen o reputación, pues el amparo, según la doctrina judicial predominante es sustitutivo y no indemnizatorio, tiene como principal finalidad reponer la situación jurídica infringida, es decir, reponer la imagen ofendida; en tanto que la acción por daños morales tiene como finalidad indemnizar el sufrimiento padecido por el sujeto en su esfera espiritual como consecuencia directa de la ofensa o lesión a su honor, imagen o reputación. Una misma acción lesiva puede dar lugar al ejercicio de un recurso de amparo y separadamente, a un juicio por indemnización del daño moral ocasionado.

3.3.2. También el daño moral aparece fundamentado en las siguientes disposiciones establecidas en el Código Civil Venezolano, como son:

Artículo 1.185: “El que con intención, o por

negligencia, por imprudencia (entiéndase en forma intencional o culposa), **ha causado un daño a otro, ésta obligado a repararlo...**” (Negrillas Nuestras).

Se trata aquí del llamado “Hecho ilícito” o conducta contraria a derecho que puede constituir o no delito previsto y sancionado por el Código Penal y cuyas consecuencias quedan evidenciadas en la presencia de un daño a personas o bienes, pudiendo extenderse a la esfera espiritual o moral, es decir, no patrimonial y que coloca al autor responsable de dicha conducta en la obligación de indemnizar a la o a las víctimas del daño.

En este sentido cabe señalar que el hecho ilícito es voluntario, o sea, proviene de una voluntad consciente que hace imputable a su autor, por haber incurrido en algún comportamiento expresamente prohibido por la Ley, o reglamentos, ordenes o instrucciones (acción); o por haber dejado de hacer algo que legal o reglamentariamente le incumbía (omisión); o por haber actuado sin prestar la suficiente atención o con imprudencia.

En la Enciclopedia de las Ciencias Jurídicas o campo del derecho en general, al comportamiento lesivo intencional se le conoce como Doloso, y al no-intencional como Culposos, pero también imputable al sujeto por haber actuado con imprudencia, impericia, negligencia o con inobservancia de disposiciones legales y/o reglamentarias, ordenes en general e instrucciones, ocasionando un daño patrimonial o extrapatrimonial.

En tal sentido, en materia laboral, es muy frecuente que ocurran accidentes de trabajo o surjan enfermedades profesionales como consecuencias del incumplimiento (intencional o culposos = hecho ilícito) de disposiciones relacionadas con la higiene y seguridad industrial imputable al patrono, o bien imputable al propio trabajador siniestrado, o responsable del daño sufrido por otros trabajadores.

Artículos 1.189 y 1.193: Toda persona es responsable del daño causado por las cosas que tiene bajo su guarda, a menos que pruebe que el daño ha sido ocasionado por falta de la víctima, por el hecho de un tercero o por caso fortuito o fuerza mayor...” (Negrillas Nuestras)

El mencionado artículo 1.193 consagra la denominada “**Responsabilidad del Guardián**” en relación a la cual y en correlación con la previsión del artículo 1.189-distribución de la responsabilidad en función de la graduación de culpas- se debe acudir a la doctrina o “**Teoría de la Causa Extraña no Imputable**” que desarrolla el tema atinente a las distintas razones por las cuales se produce un efecto liberatorio o excluyente de la responsabilidad del sujeto visto original y presuntamente como autor del daño por tratarse, precisamente, de una causa ajena al demandado. Es obvio, pues, que entre el hecho el daño deba establecerse una relación de causalidad o relación de causa a efecto para que prospere el reclamo contra el sujeto responsable.

En el contexto de esta teoría se analizan las siguientes figuras:

1. El hecho de la propia víctima; que sufre el daño como consecuencia directa de su propia acción u omisión.

2. El hecho de un tercero: Intervención de persona diferente al presunto responsable, que es la verdadera razón desencadenante de daño material que a su vez puede generar un daño moral.

3. El caso fortuito: Acontecimiento externo que normalmente escapa a la previsión humana, cuya incidencia irresistible hace inevitable la producción del daño. Es el caso de los terremotos, inundaciones, rayos que destruyen elementos materiales, etc.

4. La fuerza mayor: Consiste igualmente en

una fuerza externa e irresistible, pero algunos autores derivan de la intervención del elemento humano: Ejemplo. Incendio, explosión.

Ahora bien, se debe advertir que la tendencia predominante en la doctrina y la jurisprudencia tanto nacional como extranjera, ha sido atribuirle significado similar o equivalente al caso fortuito y la fuerza mayor, por la constante dificultad que implica diferenciarlas de manera clara y terminante. De allí que se le esté dando preferencia, progresivamente, a la expresión “**Causa Ajena**”.

Artículo 1.196: Según el cual la obligación de reparación se extiende a todo daño material o moral causado por el acto ilícito. En estos casos, el juez está facultado para acordar una indemnización a la víctima en caso de lesión corporal, de atentado a su honor, a su reputación o a los de su familia, a su libertad personal, como también en el caso de violación de su domicilio o de un secreto concerniente a la parte lesionada; y asimismo puede acordar a los parientes de la víctima una indemnización como reparación del dolor sufrido por la muerte de esta.

Sobre la base de lo anteriormente planteado, se puede hacer referencia, a las estadísticas del Instituto Nacional de Prevención, Salud y Seguridad Laborales, cuya estructura, finalidad, competencias y patrimonio están establecidas en los artículos 16,17,18 y 24 respectivamente de la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo, dicho organismo está adscrito al Ministerio del Trabajo, las cuales señalan cifras sorprendentes e inimaginables, porque indican que en Venezuela ocurren 23 mil accidentes laborales mensuales, de los cuales 757 se registran diariamente. Dichos accidentes generan 27 mil 600 trabajadores con alguna discapacidad y 1 mil 500 muertos al año. Asimismo señalan que se registraron en el año 2.004, la cantidad de 276 mil 172 accidentes laborales.

Igualmente, dicho organismo público pretende promover la cultura de la prevención reforzando la capacidad de cada obrero para supervisar su entorno laboral y así reducir las cifras antes mencionadas, como también llevar a cabo la inspección de compañías, levantar accidentes y garantizar que se cumplan las normas de higiene y seguridad en el campo laboral.

4. Conclusión

El ordenamiento jurídico venezolano, posee una serie de preceptos legales de suma importancia que obligan a las empresas a dar cumplimiento a las condiciones mínimas de higiene y seguridad social, que permitan lugares seguros de trabajo, que se establezcan sistemas de prevención social para evitar posibles accidentes o enfermedades profesionales, y así evitar el pago de las indemnizaciones respectivas.

En caso que el trabajador sufra un accidente o enfermedad profesional, podrá demandar las indemnizaciones que le correspondan por ante los Tribunales del Trabajo, ya sea tanto por la responsabilidad objetiva prevista en la Ley Orgánica del Trabajo, por daños materiales tarifados y daño moral, como por la indemnización establecida en la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo, así como también, si logra probar los extremos que conforman el hecho ilícito, la indemnización material que supera las indemnizaciones antes mencionadas.

Igualmente si el trabajador prueba o demuestra el hecho ilícito del patrono, cuya indemnización repara integralmente el daño material producido, el Juez deberá condenar solamente la diferencia entre la indemnización que procede por el daño material tarifado por las leyes especiales y lo demandado por daño emergente y lucro cesante.

5. Referencias bibliográficas

- Boggiana, Guillermo y Mujica, Rafael. (1972). **Seguridad Social**. Caracas: Edisa S.A., Editores.
- Cabanellas, Guillermo (1973). **Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual**. Buenos Aires: Ediciones Desalma.
- Caldera, Rafael (1975). **Derecho del Trabajo**. Caracas: ElAteneo.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela**. Imprenta Nacional. Publicada en la Gaceta Oficial No. 36.860 de fecha 30 de Diciembre de 1999.
- De La Cueva, Mario (1975). **El Nuevo Derecho Mexicano del Trabajo**. Tercera Edición. México: Editorial Porrúa, S.A.
- Mille M, Gerardo (2003). **Doctrina y Jurisprudencia Laboral**, volumen XVI. Caracas: Paredes Editores.
- Pietri, Alejandro (1988). **Valoración Jurídica del Daño Moral**. Caracas: Ediciones Fa bretón.
- República Bolivariana de Venezuela. **Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo**, Imprenta Nacional. Publicada en la Gaceta Oficial No.38.236 de fecha 26 de Julio de 2.005.
- República Bolivariana de Venezuela. **Ley Orgánica del Trabajo**. Imprenta Nacional. Publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria No.5.152 de fecha 19 de Junio de 1.997
- República Bolivariana de Venezuela. **Código Civil Venezolano**. Imprenta Nacional. 1982.
- República Bolivariana de Venezuela. **Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social**. Imprenta Nacional. Publicada en la Gaceta Oficial No. 37.600 de Fecha 30 de Diciembre de 2003.

Universidad del Zulia: ¿Insuficiencia o Ineficiencia Presupuestaria?

Díaz, Jazmín
Anniccharico, Elvira
Marín, Vanessa

Díaz, Jazmín

Licenciada en Ciencias Administrativas. Especialista en Economía Empresarial. Profesora Asociada de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de La Universidad del Zulia (LUZ)

Anniccharico, Elvira

Licenciada en Administración. Magíster en Gerencia Financiera. Doctora en Ciencias Gerenciales. Profesora Asociada de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de La Universidad del Zulia (LUZ)

Marín, Vanessa

Estudiante del noveno Semestre de Administración en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia
jdbconsult@cantv.net

Recibido: 20-01-06
Revisado: 15-05-06
Aceptado: 15-06-06

El objetivo de la presente investigación documental es caracterizar el presupuesto de la Universidad del Zulia durante el periodo 1994-2004, a fin de identificar los elementos que puedan indicar insuficiencia o ineficiencia presupuestaria. Se encontró que los ingresos provienen: 90% del Estado (incluyendo 23% de créditos adicionales), 1% ingresos propios y 9% subsidios. Del aporte inicial, el personal representa 73%, servicio de la deuda 17% y funcionamiento 10%. La carga social, constituye 1/3 de las partidas de personal. El Estado aprobó, en promedio, 38% menos de lo solicitado. Los créditos adicionales se aprobaron y entregaron extemporáneamente. A valor constante el presupuesto incrementó sólo 30% durante el periodo. Se concluye que, sí existe insuficiencia presupuestaria; pero, al mismo tiempo, coexiste discrecionalidad en la distribución del gasto, ausencia de controles y exceso de personal administrativo; todo esto lleva a ineficiencia en la utilización de los recursos e ineficacia en el logro de objetivos.

Palabras clave: Presupuesto, universidad, insuficiencia, ineficiencia

RESUMEN

The objective of the present documental investigation is to characterize the budget of the Universidad del Zulia during the 1994-2004 period, in order to identify the elements that can indicate budget insufficiency or inefficiency. It was found that the revenues come: 90% from the State (including 23% of supplemental credits), 1% own revenues and 9% subsidies. Related to the initial contribution, the personnel represent 73%, debt service 17% and operation 10%. The social load constitutes 1/3 of the financial personnel amount. The Government always approved less (38%) than the requested budget. The supplemental credits were approved and given out of time. At a constant value, the budget only increased 30% during the period. It was concluded that there is a lack of financial resources; but, simultaneously, there coexists discretion in the expense distribution, an absence of controls and an excess of administrative employees, all of which leads to inefficient use of resources and inefficacy in the achievement of objectives.

Key words: Budget, university, inefficiency, insufficiency.

ABSTRACT

1. Introducción

El presupuesto universitario es uno de los puntos más álgidos en las relaciones Estado-Universidad. Aun en los opulentos 70's de la Venezuela saudita, las relaciones fueron difíciles. Evidentemente, la devaluación de la moneda en 1983, acrecentó los problemas durante esta década y el modelo neoliberal intentado en los noventa no dio el resultado esperado, además de estar distorsionado por una muy alta y persistente inflación.

Los procesos de transformación que se dieron en las universidades latinoamericanas en los noventa, no ocurrieron en Venezuela. Las universidades públicas continúan su política de pedir fondos al Estado, mientras que los gobiernos de turno descalifican a las universidades acusándolas de gremialistas, ineficaces, ineficientes, burocráticas y corruptas.

En el caso de la Universidad del Zulia (LUZ), la situación ha sido aun más patente ya que son proverbiales los dimes y diretes entre la Oficina de Planificación del Sector Universitario (OPSU) y las autoridades de esta casa de estudio en los últimos años.

Esta dicotomía de criterios plantea la necesidad de conocer de manera objetiva, cuales han sido los presupuestos solicitados, recibidos y ejecutados, en los últimos 11 años, por la Universidad del Zulia, cómo es su distribución y cuál es su poder adquisitivo real. Esta búsqueda permitirá determinar posteriormente, si las asignaciones han estado relacionadas con las necesidades planteadas, si han sido oportunas o extemporáneas y en definitiva si hay insuficiencia presupuestaria, ineficiencia presupuestaria o una combinación de ambas.

En este trabajo se abordará en primer lugar la crisis financiera que han venido experimentando

las universidades en general y la Universidad del Zulia en particular durante 1994-2004, posteriormente se presentan las cifras solicitadas y asignadas durante esos años, de manera nominal y real (año base 1997) para finalmente hacer algunas consideraciones y conclusiones acerca de la realidad acontecida en nuestra casa de estudios.

Para abordar la presente investigación se usó una metodología de tipo descriptiva ya que se toma y describe la realidad (Hernández et al, 1998) su diseño fue no experimental, transeccional y descriptivo, de campo e histórica. Las fuentes de información, además de la literatura especializada en el área y entrevistas al personal de la Dirección General de Planificación Universitaria (DGPU), incluyeron la revisión y análisis documental de los presupuestos anuales de LUZ, entre los cuales se encuentran: Los presupuestos de ingresos y gastos de la Universidad del Zulia por cada ejercicio fiscal, los boletines estadísticos anuales y los semanarios de LUZ.

2. Crisis Financiera del Sector Universitario

Como país monoprodutor, a lo largo de su historia petrolera, las finanzas venezolanas han dependido de los vaivenes en los precios del petróleo. Comenta García (2001), que Venezuela no ha logrado superar el modelo de financiamiento basado en insumos y en negociaciones políticas. Esta situación explotó en 1983, haciendo impostergable la devaluación de la moneda; pero, evidentemente que esta decisión vino acompañada de otra serie de situaciones como el incremento de la inflación, disminución de la inversión pública y privada, aumento en la desocupación abierta, regresiva distribución del ingreso, aumento de las importaciones, descenso de las exportaciones, aumento de la desconfianza, fuerte deterioro del

salario real, y por ende en el nivel de vida del venezolano (Morales, 1994; Villalobos, 2002).

Continuando la saga iniciada en los ochenta, surge la debacle de los bancos a mediados de los noventa. Esta situación incrementa la inestabilidad política-socio-económica, haciendo al Estado más débil e incapaz de afrontar las obligaciones de otrora. Por añadidura, los precios del petróleo caen a uno de sus niveles más bajos, lo cual, para un país rentista como Venezuela, puede ser bastante difícil. Los eventos mencionados impactaron seriamente a las universidades nacionales debido a que sus ingresos provienen en un 95% de los recursos del Estado y sólo 5% de otras fuentes de financiamiento (OPSU, 2003a).

Plantea Yicón (1997) que en ese periodo la situación fue crítica: debilitamiento, deterioro institucional, insolvencia financiera, descrédito ante los acreedores por incumplimiento de obligaciones y compromisos, y ante la sociedad por las huelgas del personal debido a la tremenda pérdida del poder adquisitivo, a lo que el gobierno tenía oídos sordos y una velada política mediática que hacía parecer a las universidades y a los universitarios como insaciables aves de rapiña, inmerecedoras de las exigencias que hacían. Adicionalmente, Álvarez (2000) expresa que la aceptación de los llamados presupuestos equilibrados ha permitido mantener sólo la nómina, pero estos presupuestos siempre deficitarios han conllevado un deterioro creciente de la infraestructura de apoyo a la investigación y a la desactualización de equipos y servicios. En el mismo orden de ideas, Lombardi (1994) agrega que "... hemos llegado a un juego de cifras en donde prácticamente se nos va toda la gestión de gobierno en diligencias y acatando las normativas impuestas por el gobierno para obtener los recursos necesarios, ... se nos da un dinero a retazos, un presupuesto a retazos dividido en 24 cuotas y allí no se agotó todo

lo que nos toca y después se nos pone a esperar el crédito adicional que siempre llega tarde e incompleto." (p. 25).

Por otra parte, Fuenmayor (2004) comenta que se ha producido un deterioro académico creciente, poco desarrollo de la investigación científica y humanística, incipiente actividad de extensión, crecimiento anárquico e insuficiencia de las dotaciones de aulas y laboratorios, situación esta que se ha mantenido hasta nuestros días. Agrega el autor, que por distintas causas (desde ignorancia y negligencia, hasta politiquería y corrupción), los administradores universitarios se creen dueños de los fondos que reciben y que pueden disponer de ellos, cambiando su destino arbitrariamente con la sola aprobación del Consejo Universitario, en presencia de una absoluta impunidad ya que no hay órganos internos o externos que los controlen.

La postura de Yicón (1997), Lombardi (1994) o Álvarez (2000) hablan de insuficiencia presupuestaria, mientras que la postura de Fuenmayor (2004) se orienta más a la ineficacia e ineficiencia presupuestaria. Estas versiones contrapuestas, llevan a preguntarse si estamos en presencia de un problema de insuficiencia presupuestaria, ineficiencia presupuestaria o una combinación de ambas, para lo cual se requiere revisar de manera más formal la relación Estado-Universidad.

Por una parte, la Educación Superior en Venezuela se ve afectada por los escasos recursos financieros que asigna el Estado, lo cual según el propio Fuenmayor (2004) es una práctica constante. Además, una gran parte de los recursos son asignados para fines específicos, a través de las llamadas normas de homologación, compromisos contractuales y normas del Consejo Nacional de Universidades (CNU) entre los cuales se encuentra: investigación, biblioteca, deportes, cultura y mantenimiento, entre otros. Estas nor-

mas alcanzan actualmente un 18.5% de la asignación presupuestaria, que sumado al alto porcentaje destinado al personal tanto activo como pasivo, imprime una rigidez que limita el cumplimiento de los objetivos de cada institución.

Lo anterior, ha conducido a una situación conflictiva por parte del sector Universitario y de sus trabajadores para exigir un "presupuesto justo". Pero los presupuestos aprobados son deficitarios con las promesas de créditos adicionales que complementarán la asignación inicial (Vegas, 2002).

Por otra parte, las universidades proyectan una imagen de no administrar los recursos asignados de manera eficiente. En el área de personal, por ejemplo, las relaciones establecidas (un obrero por cada dos profesores y un empleado por cada tres profesores) son quebrantadas y como manifiesta Esté (1998) existe un excesivo personal obrero y administrativo que recarga la nómina amén de los abusos que se cometen con las instalaciones de la universidad, igual con los comedores que no sólo satisfacen las necesidades de los estudiantes sino de empleados y familiares, originando mas servicios y gastos a la institución.

En general, existe la percepción de un deterioro de la calidad y desarrollo de las universidades en cuanto a enseñanza, investigación y extensión, que unos atribuyen a la reducción de los recursos públicos asignados al sector, otros al alto nivel de inscripción (masificación), o bien a la mala ejecución de los recursos (Brunner, 2000).

La Universidad del Zulia, no escapa a estas consideraciones. A lo interno se critica al Estado y sus instituciones por sumir a nuestra casa de estudios en una crisis permanente; a lo externo la OPSU reprocha a las autoridades universitarias su discrecionalidad en el gasto, redistribuciones sin

suficiente justificación y uso no-legal de recursos financieros.

3. La Universidad del Zulia en Cifras

Para el análisis de las cifras presupuestarias de LUZ, en el período estudiado (1994-2004), se aplicaron los montos correspondientes a cada concepto (asignaciones, solicitudes, distribución por partida, carga social, entre otros) y se promediaron para todo el periodo.

De acuerdo con información de la OPSU, el presupuesto de la Universidad del Zulia, se encuentra alrededor del 13% de lo asignado al sector universitario. Este porcentaje no esta relacionado con tamaño, matrícula o cualquier otro parámetro coherente que correlacione los ingresos con las actividades realizadas.

En cuanto a las fuentes de financiamiento son básicamente cuatro, cuyas cifras promedio del periodo se presentan en el cuadro 1.

Cuadro 1. Fuentes de Financiamiento. Periodo 1994- 2004 (promedio)

Fuentes de Financiamiento	Porcentaje
Aporte Inicial del ejecutivo	67%
Créditos adicionales	23%
Otros aportes, saldo en caja y cuentas por cobrar	9%
Ingresos propios	1%
Asignación presupuestaria total	100%

Fuente: DGPU. Elaboración propia a partir de los Presupuestos de Ingresos y Gastos anuales de LUZ.

En este cuadro (N° 1) se puede observar que el aporte del gobierno, en LUZ, representa el 90% (entre asignación inicial y créditos adicionales), lo cual es inferior al promedio nacional de 95%, aun

cuando sigue siendo muy alto y por ende vulnerable. Los ingresos propios son insignificantes, debido a que el aporte dado por las fuentes alternas de financiamiento (como las empresas rentales y los postgrados) es irrisorio.

En cuanto a los créditos adicionales constituyen, en promedio, el 23% de los ingresos anuales. Sin embargo, durante el período han fluctuado desde un 4.26% en 1995, hasta un 45.70% en el año 1996 (Ver cuadro 2), ya que todos los ejercicios presupuestarios, siguiendo instrucciones de la propia OPSU, comienzan con solicitudes de créditos adicionales para complementar la exigua asignación inicial.

Con respecto a la distribución por partidas, sólo se presenta la correspondiente al presupuesto ordinario, ya que los Créditos Adicionales son asignados para un fin específico, no para complementar el presupuesto original. Generalmente se

refieren a gastos de personal no contemplados en la asignación inicial, como deudas por homologación, bono vacacional o de fin de año y otros beneficios contractuales.

Como podemos apreciar en el cuadro 3, los gastos totales dirigidos al personal (tanto activo como pasivo) conformados por las partidas de gastos de personal y las partidas de transferencias, representan tres cuartas partes de los presupuestos iniciales, si a eso le sumamos el servicio de la deuda, nos queda un escaso 10% para funcionamiento (es decir, materiales, servicios, reparaciones, mantenimientos, y reposición de activos). Este último renglón (activos reales) en el periodo ha oscilado entre 1.34% y 5.56%, lo cual en promedio no alcanza el 3% de aporte inicial. Si tomamos en cuenta que la universidad no sólo tiene un crecimiento anual que amerita nuevas instalaciones y equipamiento, sino que además,

Cuadro 2. Participación de los Créditos Adicionales en el Presupuesto Total

Años	Presupuesto Total	Créditos Adicionales	% Participación
1994	19.540.553.113	6.330.950.632	32,40%
1995	27.521.578.790	1.173.489.247	4,26%
1996	61.152.852.379	27.947.426.198	45,70%
1997	92.908.855.864	36.008.696.116	38,76%
1998	96.513.502.686	20.928.590.323	21,68%
1999	144.931.440.745	42.481.547.176	29,31%
2000	215.321.225.359	55.764.293.249	25,90%
2001	257.428.852.063	52.643.455.680	20,45%
2002	271.543.707.266	33.761.749.951	12,43%
2003	309.043.115.109	32.964.035.651	10,67%
2004	438.310.480.702	82.851.976.702	18,90%

Fuente: DGPU. Elaboración propia a partir de los Presupuestos de Ingresos y Gastos anuales de LUZ

cada año debe reemplazarse pupitres, escritorios, pizarrones, equipos de ayudas audiovisuales, etc. podemos inferir que estos montos no cubren las necesidades institucionales y año a año se continúa trabajando con equipos deteriorados, desactualizados y en mal estado que apenas cumplen sus funciones.

Cuadro 3. Presupuesto ordinario por Partidas. Periodo 1994- 2004 (promedio)

Partidas	Porcentaje
Pagos de personal	45,31%
Transferencia	27,94%
Servicios de la deuda pública	17,23%
Servicios no personales	4,63%
Activos reales	2,89%
Materiales y suministros	1,94%
Rectificaciones al presupuesto	0,09%
Total	100%

Fuente: DGPU. Elaboración propia.

Por otra parte, los fondos dirigidos a la carga social (transferencias) constituyen 27% en promedio, sin embargo al considerar las cifras anualmente se observa que la carga social al paso de los años ha aumentado drásticamente; para el año 1994 existía un total de 1692 jubilados y pensionados, representando monetariamente el 10% del presupuesto asignado al personal; para el 2004 el personal jubilado y pensionado aumentó a 4642 y su costo se triplicó, representando un 36%, es decir, actualmente la carga social representa más de un tercio de las partidas de personal. Lo anterior implica que la carga social, aumentó en 8220% en cifras nominales en 11 años. El detalle se presenta en el cuadro 4.

En cuanto a los aportes de Estado, durante los 11 años estudiados los aportes iniciales del

Ejecutivo Nacional fueron (en promedio) inferiores en un 38% a lo solicitado. Excluyendo de la asignación partidas principales como el bono navideño del personal o el bono vacacional o los aumentos pautados con los gremios. Por lo tanto, todos los ejercicios fiscales comenzaron con solicitudes de créditos adicionales para cubrir las deficiencias planteadas. Estos complementos fueron aprobados, en su mayoría, parceladamente y entregados a finales de año o comienzos del siguiente, originando endeudamiento con proveedores y personal. Esto refuerza lo argumentado por Yicón (1997), en el sentido de que el Estado al no entregar los fondos suficientes y además hacerlo de manera extemporánea, sumerge a la universidad en un descrédito frente a sus proveedores y acreedores en general, generando incluso incremento en los precios para las universidades públicas.

En relación al incremento del presupuesto durante el periodo estudiado (Cuadro 5) se encontró que más bolívares no siempre representan más recursos.

Del cuadro 5 se deduce, que si bien es cierto que en términos nominales el presupuesto de LUZ se incrementó considerablemente en el período, a precios constantes 1997, su incremento sólo representa un escaso 30%, a pesar de los incrementos en matrículas, escuelas y facultades. Es decir, las asignaciones realizadas por el Ejecutivo Nacional no compensan el crecimiento vegetativo de la institución, ni el desarrollo de carreras y núcleos; tampoco la devaluación y otros factores macroeconómicos sufridos por el país en ese período, disminuyendo continuamente el poder adquisitivo tanto de la Institución como de su personal.

Considerando todos estos hechos: dependencia financiera casi absoluta del Estado, ingresos propios insuficientes, créditos adicionales entre-

gados con retrasos e incompletos, bajo porcentaje de recursos asignado a funcionamiento, desproporcionado incremento de la carga social y presupuestos asignados sin considerar los ajustes económicos y el crecimiento, se puede deducir que realmente hay serios indicios de que ha existido una insuficiencia de recursos a la Universidad del Zulia en el período 1994-2004, lo cual da origen a un déficit presupuestario permanente que lleva a esta casa de estudio a trabajar reactiva y no proactivamente.

4. Gestión Presupuestaria en LUZ

En el punto anterior se presentó el análisis de las cifras manejadas en el período; esta sección pretende revisar la administración de los recursos recibidos, es decir la eficiencia en el gasto. Para Méndez (2004), la eficiencia tiene que ver con que los resultados previstos y alcanzados estén

acorde con los recursos utilizados, desde este punto de vista, es necesario examinar un poco la gestión de las universidades nacionales en general, para luego considerar la realidad de LUZ.

Para Lovera (2000), en consonancia con el modelo político imperante en el país, los dirigentes de nuestras universidades fueron abandonando sus funciones gerenciales. A través de prebendas y privilegios fueron comprando los favores de los distintos sectores, extendiendo los beneficios contractuales, de manera tal que se puso en entredicho la posibilidad de una gestión acorde con los objetivos institucionales. Estos últimos, fueron substituidos por un discurso genérico y etéreo sobre la misión institucional, que aunado a las crecientes concesiones a intereses grupales, llevaron a la pérdida de todo equilibrio entre derechos y deberes. Sin embargo, Méndez, (2004) manifiesta que la crisis de las Instituciones se mantiene oculta por el empleo de un modelo de

Cuadro 4. Personal jubilado y pensionado de LUZ. Años 1994 y 2004

Año 1994			Año 2004		
Tipo personal	Nº	Monto (Bs.)	Tipo Personal	Nº	Monto (Bs.)
Docente	641	880.057.046	Docente	2211	82.006.016.753
Administrativo	672	319.348.570	Administrativo	1600	21.842.635.932
Obrero	379	137.021.424	Obrero	831	7.339.736.594
Total	1692	1.336.427.040	Total	4642	111.188.389.279

Fuente: DGPU. Elaboración propia.

Cuadro 5. Presupuesto de LUZ a valor nominal y constante (año base 1997)

Concepto	Monto Bs. Año 1994	Monto Bs. Año 2004	Incremento Porcentual
Nominal	19.540.553.113	438.310.480.702	2143%
Precio constante (1997)	73.156.515.210	95.357.290.241	30%

Fuente: DGPU. Elaboración propia.

gerencia disfrazado que no cumple con las necesidades académicas, y no establece un sistema de planificación, organización, dirección y evaluación institucional para rendir ante la sociedad y el Estado las inversiones educativas. Esta situación de ineficiencia financiera y falta de evaluación, según Fuenmayor (2002), es generalizada, ya que no sólo toca a las universidades autónomas, sino que se extiende también a las universidades públicas experimentales, las cuales surgieron con fines políticos, más que intereses académicos y por ende han sido manejadas con clientelismo desde su nacimiento.

Todos estos problemas que presentan las universidades públicas, en cuanto a planificación, organización, control, dirección, evaluación y mecanismos de rendición de cuentas, no permiten el funcionamiento adecuado, dificultan la consecución de los objetivos e impiden un desarrollo progresivo.

En cuanto a la situación en LUZ, la DGPU (1991) elaboró un diagnóstico situacional con miras al desarrollo del plan estratégico institucional; en el se plantea: 1. Actitud poco favorable de la comunidad universitaria hacia el sistema formal de planificación; 2. Escaso apoyo de la alta dirección y los órganos de decisión a los procesos de planificación; 3. Incumplimiento de las actividades por parte de los actores involucrados en el proceso de formulación y evaluación de planes; 4. Falta de coordinación en el sistema de información, lo cual ocasiona entrega de información inoportuna, irrelevante, incompleta y contradictoria. Lo anterior, según la misma dependencia, se traduce en poca cultura de planificación, falta de mecanismos de coordinación, control y evaluación. Todo esto, nos lleva a deducir que la universidad es reactiva, más que proactiva, sin instrumentos que permitan evaluar la eficacia y eficiencia de su gestión, con una toma de decisiones intuitiva, inoportuna, bajo

incertidumbre, lo cual provoca resultados desfavorables para la institución.

Reforzando lo anterior, Díaz et al (2004) expresan que los procesos de toma de decisiones están muy poco sistematizados, suelen darse órdenes sin facilitar o disponer de las herramientas necesarias para ejecutarlas, dificultándose su puesta en práctica y por ende su adaptación a los requerimientos regionales y/o nacionales.

De igual forma, al estudiar la gestión en la institución nos encontramos con irregularidades en diversas áreas, tanto administrativas como financieras. Aspectos como la contratación de personal, la ejecución presupuestaria y la toma de decisiones, entre otros, son ejemplo de estas situaciones anómalas:

En cuanto al personal, para el año 2004, según la Comisión Reestructuradora de la Dirección de Recursos Humanos había en la institución 681 personas trabajando como personal irregular, los cuales habían ingresado en las facultades sin pasar por el proceso de selección establecido y sin recursos asignados (LUZ, 2005a). Lo anterior implica que en LUZ se infringe el sistema de selección y contratación de personal administrativo y obrero, incorporando personal a la institución sin cumplir con las providencias necesarias. Particularmente, el incremento de personal de 1995 hasta el 2004 (LUZ, 2005b), ha sido:

1. el personal docente pasó de 4.102 a 5266 (28%); 2. los empleados aumentaron de 2.286 a 3.929 (72%) y 3. los obreros se elevaron de 987 a 1679 (70%). Considerando la relación que debe existir entre el personal (un obrero por dos profesores y de un empleado por tres profesores), se observa que de 5266 docentes que presenta la institución para el 2004 debería existir una cantidad de empleados igual a 1755 para cumplir con la relación 1 a 3; sin embargo existe 3929 empleados, es decir, más del doble (224%). Esta situación

perjudica el desarrollo de la institución haciéndola cada vez más burocrática y limitando los recursos para aspectos primordiales como la reposición de docentes para la Universidad.

En cuanto a la ejecución presupuestaria, uno de los aspectos relevantes está relacionado con las modificaciones permitidas en el presupuesto es decir: "... los cambios que se efectúan por los créditos asignados a los programas, subprogramas, proyectos, obras, partidas, sub-partidas, genéricas, específicas y sub-específicas que expresamente se señalen en la Ley de Presupuesto y su respectiva distribución institucional de cada año ... estas surgen a consecuencia de: créditos adicionales, rectificaciones, insubsistencias o anulaciones de créditos, ajustes en los créditos por reducción de ingreso, traspasos de Créditos y reprogramación de Compromisos" (OPSU, 2003:33b).

En este sentido, para 1994 las modificaciones representaron el 32% del presupuesto asignado, de los 19.540 millones asignados, 6.330 millones fueron modificados, es decir su destino fue reorientado. Igualmente en el 2004, fue un 19% de los 438.310 millones asignados, 82.852 fueron reorientados (DGPU, 2005).

Revisando en detalle el año 2004, encontramos que se realizaron 24 modificaciones: dos durante el primer trimestre, tres en el segundo trimestre, siete en el tercer trimestre y doce en el cuarto trimestre; entre los conceptos que se manejaron para realizar estas modificaciones se encuentran:

1) Reajuste de los recursos de ingresos propios por sobreestimación en las ventas de bienes y servicios.

2) Traspasos de créditos originales entre programas y partidas para reajustar las asignaciones presupuestarias.

3) Recursos pendientes por desembolsar del Ejecutivo Nacional.

4) Traspaso de recursos sobrantes por concepto de bono de fin de año 2003 para cubrir otras deudas como normas de homologación y bono de alimentación.

5) Reajuste de los recursos por saldo de caja y banco sobreestimados, en la formulación inicial.

6) Traspaso presupuestario, reinyección de fondos no ejecutados en el 2003, gastos causados y no pagados (origen) a las facultades, núcleos y dependencias (destino).

7) Incremento de ingresos diversos, producto de recuperación financiera de los descuentos realizados al personal pagado durante los ejercicios de años anteriores.

Todas estas modificaciones realizadas por diferentes conceptos imputables, tanto a las autoridades internas (CU) como a los organismos externos (OPSU), da lugar a que LUZ no labore de una manera sistemática y organizada que le permita realizar las actividades y programas establecidos, originando una continua reformulación del presupuesto.

Para Yicón (1997) la práctica efectuada por el Ejecutivo Nacional de dar menos recursos de los solicitados y luego cubrir las insuficiencias con créditos adicionales, no sólo afecta la paz laboral sino también la programación y por ende los objetivos de la Universidad. Por ejemplo, en 1996 el Ejecutivo aprobó originalmente sólo el 53% (30 millones) de lo solicitado por LUZ (57 millones), para luego durante la ejecución aprobar sucesivamente cuatro créditos adicionales a lo largo del año para cubrir las deficiencias presupuestarias por un monto de 28 millones, es decir, el 92% de lo asignado originalmente. Nos preguntamos: ¿Qué organización puede ser eficiente al no tener idea de cuánto o cuándo va a recibir recursos y estos le

son otorgados cual limosnas, por partes, después de discusiones, pliegos conflictivos e incluso huelgas.

Por otra parte, en el ámbito interno, el Consejo Universitario (CU), reorienta los fondos ejecutivamente, incumpliendo incluso con las normas CNU, las cuales deberían ser restrictivas en la ejecución. En la revisión documental realizada a las gacetas universitarias del periodo, se pudo constatar esta situación. Como ejemplo podemos citar que cada año en las Actas del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES) pueden leerse los reclamos al CU por desviar parte de los fondos que debían llegar a la investigación y que el CU decide reorientar (CONDES, 2000). Pero, por otra parte, también se puede leer en las gacetas universitarias reclamos del Vicerrectorado Administrativo porque el CONDES no rinde a tiempo los recursos asignados (CU, 1999). Esta situación se repite en las facultades: Por ejemplo, en la sesión del 7/4/99, se plantea que a esas alturas del año sólo cuatro facultades estaban al día con sus rendiciones de 1998, mientras que dos no habían rendido un solo mes y el resto habían rendido de uno a tres meses. En este sentido, puede decirse que los decanos parecieran utilizar los recursos asignados como haciendas personales, que la ejecución no obedece a un plan preestablecido para y por la facultad, además de ser extemporánea y en términos globales, con una altísima discrecionalidad.

5. Reflexiones finales

Desde la década de los ochenta, el Estado ha ido disminuyendo su apoyo al sector universitario, esto aunado a los gastos crecientes de las universidades y su dependencia casi absoluta de los recursos gubernamentales, ha devenido en una crisis presupuestaria permanente que ya forma parte de la vida cotidiana universitaria.

La Universidad del Zulia no escapa a esta situación, su dependencia de los fondos públicos alcanza un 90% del presupuesto total ejecutado anualmente, lo cual le imprime a la ejecución vulnerabilidad e incertidumbre por los vaivenes políticos y económicos del entorno externo. Aunado a ello, existe una práctica generalizada por parte del Estado de asignar presupuestos inferiores a los solicitados por LUZ, para cubrir sus necesidades, lo cual origina déficit permanente en la institución.

Debido a lo anterior, cada año LUZ se ve obligada a la solicitud de créditos adicionales, para solventar la insuficiencia presupuestaria y continuar funcionando. Sin embargo, éstos son aprobados parcialmente y su entrega es extemporánea e insuficiente lo cual dificulta la planificación, ejecución de las metas y cumplimiento de los objetivos esenciales de la Institución, como son docencia, investigación y extensión. Por tal motivo el funcionamiento adecuado de la Universidad no depende sólo de la aprobación de los créditos adicionales, sino también de la entrega oportuna y suficiencia de los mismos. Además, el hecho de que los créditos adicionales representen la cuarta parte de las asignaciones hace todavía más grave la situación de incertidumbre en cuanto a los recursos con los cuales se contará.

En cuanto a las asignaciones por partida de gasto: al igual que en el resto de las universidades, el porcentaje destinado a personal es muy alto y a funcionamiento muy bajo. Lo anterior explicaría el evidente deterioro en instalaciones y servicios que se viene agravando en la institución en los últimos años.

Adicionalmente, el desproporcionado incremento de la carga social en estos once años, reduce la capacidad de contratación de personal activo en la Institución, debido a que un tercio del presupuesto esta dirigido a cancelar las partidas

de personal jubilado y pensionado, disminuyendo la disponibilidad para adquirir nuevos compromisos que contribuyan con la calidad y nivel de excelencia de la Universidad.

En cuanto a las asignaciones recibidas en los últimos 11 años, el presupuesto asignado a LUZ por el Ejecutivo Nacional no compensa su crecimiento, ni las modificaciones ocurridas en el entorno macroeconómico del país, disminuyendo continuamente su poder adquisitivo. Lo anterior nos lleva a afirmar que el presupuesto deficitario de LUZ, aunado a la fuerte carga social no compensa el crecimiento natural ni permiten la ejecución adecuada de los objetivos esenciales, deteriorando la calidad de la Institución.

Por otra parte, existen elementos en la gestión del presupuesto de LUZ que nos llevan a afirmar que hay ineficiencia presupuestaria, tanto en la planificación como en la ejecución y en el control: En la planificación por la ausencia de ella y su utilización formal y no real; en la ejecución, debida a decisiones discrecionales del Consejo Universitario, incluso en contravención de instrucciones superiores. En el control, por la impunidad, es decir no hay normas que obliguen a las unidades ejecutoras de fondos a efectuar las rendiciones oportunamente y no hay un criterio que las obligue a ejecutar las asignaciones de acuerdo a las metas y objetivos.

En conclusión, podemos afirmar que existen ambos problemas y con igual gravedad: insuficiencia en la asignación e ineficiencia en la ejecución, determinar cual es mayor, ameritaría el uso de indicadores financieros y académicos de gestión que establecieran numéricamente el porcentaje de responsabilidades y sería objeto de una investigación ulterior. En todo caso, la situación descrita, conspira contra la transparencia y modernización de las finanzas universitarias y nos atreveríamos a decir, hasta contra su supervivencia, ya que de no

modificarse esta situación, las deficiencias coyunturales actualmente existentes podrían transformarse en estructurales dañando permanentemente a la Universidad.

6. Referencias Citadas

- Álvarez, Teresita (2000). **Mirar la Universidad**. Maracaibo: Ediciones Astro Data, SA.
- Brunner, José (2003). **Evaluación y Financiamiento de la Educación en América Latina: Bases para un Nuevo Contrato**. CHILE: FLACSO.
- Cilento, Alfredo (1994). **El Financiamiento de la Universidad Central de Venezuela: insuficiencia e ineficiencia**. Caracas, Venezuela
- Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES) de la Universidad del Zulia (2000) **Acta de Reunión Conjunta** de fecha 30 de noviembre 2000. Maracaibo,
- Consejo Universitario (CU) (1999), **Consejo de fecha 7 de abril 1999**, Gaceta universitaria. Vol. II, abril -junio de 1999. Maracaibo.
- Díaz Jazmín, Anniccharico Elvira y Borjas Carlos, (2004). **Evaluación de la Estructura Organizativa de la Administración Central de la Universidad del Zulia**. Revista Telos Vol.6 N° 3. pág. 392-406 Universidad Rafael Beloso Chacín (URBE). Venezuela.
- Dirección General de Planificación Universitaria (DGPU) de la Universidad del Zulia, (1991). **Hacia un Plan de Desarrollo Estratégico Institucional**. La Universidad del Zulia (LUZ). Maracaibo, Venezuela.
- Dirección General de Planificación Universitaria (DGPU) de la Universidad del Zulia, (2003) **Magnitudes Básicas del Periodo 1994-2003**. Boletín Estadístico de la Universidad del Zulia.

- Secretaría, Departamento de Formulación y Control Presupuestario- LUZ. Maracaibo, Venezuela
- Dirección General de Planificación Universitaria (DGPU) de la Universidad del Zulia. (1994-2004). **Presupuesto de Ingresos y Gastos Ejercicio fiscal 1994 al 2004 de la Universidad del Zulia.** Maracaibo
- Dirección General de Planificación Universitaria (DGPU) de la Universidad del Zulia. (2005). **Cuadro resumen del presupuesto de ingresos y gastos años 1990-1999 y 2000-2004.** Maracaibo
- Dirección de Recursos Humanos de la Universidad del Zulia. (2004). **Taller: Estructura Programática y Ejecución Presupuestaria.** (LUZ). Maracaibo.
- Esté, Nina (1998). **La Educación Superior Venezolana: Una situación en Crisis.** Consejo de desarrollo Científico y Humanístico, Universidad Central de Venezuela. Caracas, Venezuela.
- Fuenmayor, Luís (2004). **El Financiamiento Universitario.** EDUCERE. Foro Universitario. Año 8, N° 26. julio - agosto-septiembre.
- García, Carmen (2001). **Transición y Transformación Universitaria. Algunas ideas para el caso Venezolano,** publicado en boletín de ASOVAC 2001. UCV, Venezuela.
- Hernández, Roberto; Fernández Carlos y Baptista Pilar. (1998). **Metodología de la Investigación.** Segunda Edición. México: Mc Graw Hill.
- Lombardi, Ángel (1996). **Conferencia Central por parte del Dr. Ángel Lombardi.** Revista Universidad, Teoría y Praxis. Maracaibo: Ediciones Astro Data.
- Lovera, Alberto (2000), **La Universidad Pública Latinoamérica: entre la renovación y la conservación.** V Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del estado y de la administración pública, Santo Domingo, República Dominicana.
- Morales, Edinson (1994). **Perdimos Cinco Años de Desarrollo Económico y Bienestar Social. Alternativas ante la Crisis.** Maracaibo: EDILUZ.
- Oficina de Planificación Sector Universitario (OPSU) (2003a). Sistema de asignación, Seguimiento y Control Presupuestario (SASECOP). **Modelo de Financiamiento para el Sector Universitario Oficial.** Proyecto Alma Máter. Julio 2003. Venezuela.
- Oficina de Planificación del Sector Universitario. (OPSU). (2003b). Instructivo N° 7. **Seguimiento de la ejecución trimestral de los presupuestos de ingresos y gastos de las instituciones de educación superior.** Caracas, Venezuela.
- Universidad del Zulia (2005a), **Informe Técnico** de la Comisión Reestructuradora de la Dirección de Recursos Humanos de la Universidad del Zulia. DRH-0029-2005 del 24 de Enero 2005. Maracaibo.
- Universidad del Zulia (2005b) **La Universidad del Zulia continúa optimizando sus recursos.** Semanario de LUZ. Séptima época. Año 4, N° 180. Maracaibo, 11 al 17 de septiembre de 2005.
- Vegas, José Miguel (2002). **Notas sobre el presupuesto Universitario.** Tiempo Universitario, Cuarta Etapa, año VII N° 365. Valencia, Venezuela.
- Villalobos, Carlos (2002). **Venezuela: La Crisis del Rentismo Petrolero y las Opciones de Política Económica.** Revista de Ciencias Sociales (RCS). Vol VIII, N° 2. FCES-LUZ.
- Yicón, Carlos (1997). **Aspectos Críticos de la Universidad.** Centro Experimental de Estudios Latinoamericanos (CEELA), Maracaibo, Venezuela.

Hablando sobre Teorías y Modelos en las Ciencias Contables

De Andrade Martins, Gilberto

De Andrade Martins, Gilberto

Maestro en Administración de Empresas,
Doctor en Administración de Empresas.
Profesor Titular del Departamento de
Contabilidad y Atuaria de la Facultad de
Economía, Administración y Contabilidad
de la Universidad de Sao Paulo. Brasil
martins@usp.br

Recibido: 11-11-05
Revisado: 31-01-06
Aceptado: 15-06-06

Del mismo modo que ocurre con el concepto de teoría, la significación de modelo también es bastante difusa. Con la finalidad de contribuir para el entendimiento de los distintos conceptos de teoría y de modelo usados en las Ciencias Contables, se pretende aclarar el sentido de sus dimensiones siguiendo un camino epistemológico de ordenación lógica de sus diferentes nociones. La teoría, entendida como un conjunto de conocimientos con grados diversos de sistematización, se propone explicar, elucidar, interpretar y unificar un dominio dado de fenómenos sociales, es comparada con el concepto de modelo conjunto de conocimientos sobre la estructura y/o comportamiento de un sistema con la finalidad de explicar y prever, de acuerdo con las teorías, las propiedades del sistema. Son ejemplificados algunos 'modelos' de teorías y modelos de las Ciencias Contables.

Palabras clave: Conceptos de teoría, significación de modelo, funciones de las teorías, funciones de los modelos.

RESUMEN

In parallel with the concept of theory, the meaning of model is rather diffuse as well. With a view to contributing to the distinct concepts of theory and model used in Accountancy, it is intend to clarify the meaning of its dimensions through the logical ordering of its different notions in an epistemological way. Theory, which is understood as a group of knowledge with different levels of systemization, is aimed at explaining, elucidating, interpreting and unifying a given dominion of social phenomena, as compared to the concept of model a group of knowledge about the structure and/or behavior of a system with a view to explaining and forecasting the characteristics of the system in accordance with theories. Also exemplify some Accounting 'models' of theories and models.

Key words: Concept of theory, meaning of model, functions of theories functions of models.

ABSTRACT

1. Introducción

Al buscar la solución de un determinado problema científico, o encontrar evidencias para probar una hipótesis de investigación, el investigador, así como el profesional del área contable, debe evidenciar de forma clara y precisa, las teorías y modelos que estarán sirviendo de apoyo a todo el desarrollo de dicha investigación. Como se sabe, las características fundamentales de las ciencias aplicadas son: la explicación, comprensión, interpretación y predicción de fenómenos sobre la realidad. En el proceso de emprendimiento científico, tanto el apoyo de las teorías como de los modelos, constituyen necesarias y excelentes alternativas para el éxito del trabajo.

Este artículo, tiene el objetivo de presentar, discutir, explicar y dar como ejemplo los significados de Teoría y Modelo dentro del proceso de construcción de una investigación, buscando entender correctamente estas categorías fundamentales del discurso científico y profesional. Son presentados y explicados, diversos conceptos sobre Teoría y Modelo, ilustrándolos con ejemplos y configuraciones de las Ciencias Contables.

2. Significados de las teorías

El término teoría ha sido empleado de diferentes maneras para indicar distintas cuestiones. Al repasar la literatura, para construcción de un trabajo científico, encontramos expresiones contradictorias y ambiguas: conceptos como 'teoría', 'orientación teórica', 'marco teórico', 'esquema teórico', 'referencial teórico' son utilizados como sinónimos. En algunas situaciones el término teoría sirve para indicar una serie de ideas que una persona tiene a respecto de algo (yo tengo mi propia teoría para la

relación con sujetos rebeldes). Otra concepción es considerar las teorías como conjuntos de ideas incomprensibles y no comprobables, generalmente verbalizadas por profesores y científicos (¡él es muy teórico!). Frecuentemente, las teorías son vistas como algo totalmente desvinculado de lo cotidiano. Son entendidas como ideas que no pueden ser verificadas, ni tampoco medidas, evidenciando una concepción mística para la teoría. Particularmente en las ciencias sociales aplicadas, como la ciencia contable, estas erróneas interpretaciones vienen provocando controversias y también han conducido las investigaciones científicas por diversos y preocupantes caminos.

Según Abbagnano (1970, p.916), las modalidades y el grado de prueba, o confirmación, que una teoría deba poseer para ser declarada o acreditada teoría científica no son definibles con un criterio unitario. Manifiestamente, la verdad de una teoría económica, teoría contable, teoría psicológica, en fin, de las ciencias sociales aplicadas, demanda aparatos de prueba completamente diferentes de los que se necesita para una teoría física, porque las técnicas de verificación son extremadamente diferentes. Asimismo, los grados de confirmación requeridos son diferentes y muchas veces, fuera del campo de la física, son llamadas teorías simples suposiciones que no envuelven un mínimo aparato de prueba. La validez de una teoría depende de su capacidad de cumplir las funciones a las cuales es llamada: una teoría debe constituir un esquema de unificación sistemático por contenidos diferentes. El grado de comprensión de una teoría es uno de los elementos fundamentales de juicio de su validez; una teoría debe ofrecer un conjunto de medios de representación conceptual y representación simbólica de los datos de observación; y, aún más, una teoría debe constituir

un conjunto de reglas de inferencia que permita previsiones de datos y de hechos principal función de la teoría. Se puede también comprender teoría como un conjunto de principios y de nociones ordenadas relativamente a un objeto científico determinado: por ejemplo, Galileo 'elaboró la teoría de la caída de los cuerpos'.

La búsqueda de la comprensión y de explicaciones más abarcadoras a respecto de la realidad, conducida por un proceso de investigación científica, puede llevar a la formulación de leyes y teorías. Las teorías poseen como característica la posibilidad de estructurar las uniformidades y las regularidades explicadas y corroboradas por las leyes en un sistema cada vez más amplio y coherente, con la ventaja de corregirlas y perfeccionarlas (Koche, 1997, p.67). El objetivo de la teoría es el de la reconstrucción conceptual de las estructuras objetivas de los fenómenos, con el fin de comprenderlos y explicarlos. Dentro del contexto de la investigación, las teorías orientan la búsqueda de hechos, establecen criterios para la observación, seleccionando lo que debe ser observado como pertinente para que se prueben hipótesis y se busquen respuestas a las cuestiones de una determinada investigación. Las teorías no sólo sirven de instrumentos que orientan la observación empírica, sino que también contribuyen para la "modelización de un cuadro heurístico para la investigación" (Bruyne, 1991, p.101), habilitando al investigador a percibir los problemas y sus posibles explicaciones. Las teorías se presentan como un cuadro de referencia, metódicamente sistematizado, que sostiene y orienta la investigación.

Una definición científica de teoría es dada por (Kerlinger, 1980, p.73): "Una teoría es un conjunto de constructos (conceptos), definiciones y proposiciones relacionadas entre sí, que

presentan una visión sistemática de fenómenos especificando relaciones entre variables, con la finalidad de explicar y prever fenómenos de la realidad".

Aún sobre conceptos de teoría, se destaca el entendimiento dado por Hegenberg (1976, p.79) de que teoría equivale a colección de enunciados de ciertos tipos, interrelacionados por otras tantas relaciones. Teorías se comparan a 'redes' lanzadas con el objetivo de 'recoger' lo que se denomina mundo: para dominarlo, racionalizarlo, en fin, para comprenderlo. La sistematización y búsqueda de seguras explicaciones de los acontecimientos constituyen objetivos de las teorías. Algunas teorías nos ayudan a orientar futuras investigaciones, otras permiten el trazado de 'mapas' de la realidad. No es sin razón que el trabajo científico necesita de referenciales teóricos. El avance de la ciencia presupone aumento de sistematización y explicación de fenómenos, de ahí proviene la necesidad de teorías abarcadoras que le den sentido a las proposiciones factuales, permitiendo que se considere y se analice el apoyo que a tales proposiciones factuales un campo de aplicación más amplio pueda venir a conferirle.

Con interés en caracterizar teoría, (Hegenberg, 1976, p.81) se expresa así:

En primera aproximación, podremos afirmar que las teorías aparecen en el contexto de las explicaciones. Dar una explicación causal de un acontecimiento equivale a deducir un enunciado que describe ese acontecimiento, partiendo de ciertas premisas en las que comparecen una o más leyes universales y algunos

enunciados singulares, estableciendo las 'condiciones iniciales'.

Como se puede notar, Hegenberg caracteriza teorías construidas para explicaciones de fenómenos de las ciencias naturales, pero la fertilidad de la definición dada por el autor auxilia, enormemente, el entendimiento de teoría en las ciencias sociales. La flexibilización de la 'explicación causal' y de las 'leyes universales' pueden orientar una adecuada conceptualización de teoría para disciplinas del área social: Administración, Contabilidad etc.

Históricamente, es posible sostener que en primer lugar el científico vuelve su atención a la identificación de variables relevantes, de datos singulares, que procura clasificar de manera apropiada; y de hipótesis, aunque tales conjeturas estén, en el comienzo de la investigación, débilmente asociadas, ellas surgen con cierta naturalidad y se presentan en el intento de establecer relaciones entre variables y de explicar datos singulares. A medida que la investigación avanza, las hipótesis pueden ganar status de pretendida teoría, a ser reconocida después de confirmaciones advenidas de nuevas evidencias e investigaciones conducidas por otros científicos. No es exageración afirmar que un sistema de hipótesis puede ser un embrión de una teoría. Recurriendo nuevamente a (Hegenberg, 1976, p.83), podemos decir que, generalmente, de inicio, surgen ciertas generalizaciones 'brutas', las 'generalizaciones empíricas' tests de las hipótesis enseguida ocurren generalizaciones más amplias, después el 'descubrimiento' de relaciones lógicas entre resultados conocidos, la admisión de ciertos 'presupuestos' axiomas en el caso de las ciencias naturales sistematización del cuerpo de conocimientos, en fin, la teoría.

Conforme destaca (Asti Vera, 1983, p.146):

La culminación de la actividad científica es la formulación de la teoría que constituye el nivel máximo de abstracción a partir de la formulación de los enunciados protocolares iniciales. Una teoría es un sistema de leyes científicas, un complejo lógico de relaciones invariantes que, al mismo tiempo, generaliza y explica sistemáticamente las formulaciones legales. Bajo un punto de vista lógico, podemos establecer una relación de implicación entre el conjunto de las leyes (considerado lo antecedente) y las conclusiones teóricas (que representan lo consecuente).

Aún, según Asti Vera (1983, p.146), la construcción de una teoría científica en las ciencias de los hechos puede realizarse de dos maneras: a) partiendo de observaciones e hipótesis, o b) axiomáticamente. En el primer caso, la construcción empieza con la formulación de enunciados protocolares, y el abordaje seguido es inductivo-deductivo, o más correctamente, hipotético-deductivo, ya en el segundo caso, la construcción se consigna directamente de los postulados, siendo el abordaje metodológico exclusivamente deductivo. Es fácil concluir que el método ideal para las ciencias formales es, indudablemente, este último, y que para las ciencias sociales aplicadas es más apropiado el primer procedimiento.

Diferentes teorías producen diferentes instrumentos, diferentes observaciones e interpretaciones y, lo que debe ser enfatizado, diferentes resultados. Constituyen diferentes redes para que intentemos capturar la realidad. La ruptura con explicaciones pre-científicas, o explicaciones orientadas por el sentido común, es dada por la teoría. La investigación y la teoría tienen sus desarrollos paralelos e indisolubles. Si

se desea llegar a conclusiones pertinentes que trasciendan el sentido común, no se puede desconsiderar el polo teórico inherente a toda investigación empírica válida.

La teoría intenta explicitar lo que sabemos, y también nos dice lo que queremos saber, es decir, nos ofrece las preguntas cuya respuesta buscamos. Las teorías nos dan un cuadro coherente de los hechos conocidos, indican como son organizados y estructurados, los explicitan, los prevén, proporcionando puntos de referencia para la observación de nuevos hechos (BRUYNE, 1991, p.102).

El análisis conceptual tendrá la tarea de definir y aclarar los términos-clave que aparecerán en la teoría, sin, no obstante, perder de vista que 'un juego de conceptos no constituye una teoría'. Los conceptos figuran en una teoría que se definirá, esencialmente, por las relaciones formales que unan esos conceptos entre sí en proposiciones. La verificación, el test empírico de las teorías, es una exigencia primordial. Toda teoría debe poder ser contestada en su totalidad por los hechos que ella investiga.

Según (Bruyne, 1991, p.104):

La verdadera función de la teoría, concebida como parte integrante del proceso metodológico, es la de ser el instrumento más poderoso de la ruptura epistemológica frente a las prenociones del sentido común, debido al establecimiento de un cuerpo de enunciados sistemático y autónomo, de un lenguaje con sus reglas y su dinámica propias que les aseguran un carácter de fecundidad. La teoría de este modo concebida impregna todo el proceso concreto de investigación, es immanente a toda observación empírica; toda

experimentación, en el sentido más amplio de confrontación con lo real, es una cuestión colocada al objeto real, sobre el cual se basa la investigación, en función de la teoría construida para aprehenderlo.

3. Significados de los modelos

Una de las características marcantes del discurso científico contemporáneo es el rigor del lenguaje y el uso y (abuso) de modelos. La frecuencia del empleo de modelos, lejos de aclarar el significado preciso del concepto, ha contribuido para oscurecerlo, confundirlo, y lo que es más preocupante, banalizarlo. La naturaleza polisémica de la palabra "modelo", debido a su introducción en diferentes contextos científicos y, sobre todo, a la multiplicidad de su uso, acaba siendo agravante a ese confuso estadio.

Es necesario hacer una distinción entre modelos científicos y no científicos, para ello vamos a valernos de las enseñanzas de (Asti Vera, 1983, p.151):

Un modelo no científico es una miniatura más o menos escalarmente relacionada de un objeto real o imaginario. Ejemplos de este tipo de modelos son las representaciones tridimensionales de barcos en agencias de viaje, de las muñecas de una niña; avión que construye un niño con su 'Mecano'. El uso vulgar del término encierra otras dos significaciones: el modelo como arquetipo digno de ser imitado y el modelo como copia de la realidad. Un ejemplo del primero puede ser el vestido de moda y del segundo, el cuadro de un pintor.

Específicamente, tampoco puede ser considerado modelo científico todo lo que puede o debe ser imitado, o un ejemplo, por más complejo

que se presente. Modelo y ejemplo son sinónimos sólo en el lenguaje común. No es único el concepto de modelo, cuya significación dependerá de la finalidad con la que será utilizado. Un modelo puede servir para demostrar la consistencia de una teoría, de este modo, por ejemplo, la consistencia de las geometrías no euclidianas fue probada al demostrarse que la geometría euclidiana es un modelo de aquellas. En este sentido, modelo es un elemento de la teoría caracterizan las ideas fundamentales de la teoría con auxilio de conceptos con los cuales ya estamos familiarizados antes de la elaboración de la teoría.

La confusión y la falta de claridad entre los conceptos de modelo y teoría provienen de la consideración de que la teoría es, de hecho, un modelo de la realidad, es decir, que sus conceptos o señales se corresponden biunívocamente con los objetos del mundo empírico. Bajo otro punto de vista, algunos autores entienden que modelo e interpretación son sinónimos, es decir, los modelos son comprendidos como interpretaciones de una teoría. La interpretación y el modelo son dos maneras de 'traducir' una teoría; la primera se realiza en el plano del lenguaje; la segunda se realiza en un nivel óptico, es decir, con relación a objetos o entes. Otro entendimiento viene dado por la consideración de modelo como una explicación de una teoría. Así es que el modelo como interpretación y el modelo como explicación pueden coexistir, favoreciendo análisis más precisos y claros. Según Abbagnano (1970, p.649), modelo es una de las especies fundamentales de los conceptos científicos y precisamente aquél que consiste en la especificación de una teoría científica que consienta la descripción de una zona restringida y específica del campo cubierto por la propia teoría. Modelos no son necesariamente de naturaleza

mecánica ni deben necesariamente tener el carácter de la visibilidad.

3.1. Una tipología de modelos

Son diversas las clasificaciones sobre modelos. A continuación, se presenta una taxonomía con algunas redundancias:

Modelos explicativos: consisten fundamentalmente en estructuras concretas, específicas, que son isomorfas con relación a una teoría, o a parte de una teoría. Por ejemplo, la teoría biológica del sistema nervioso central es sustituida parcialmente por un modelo cibernético que permite simplificar relaciones complejas y entenderlas mejor.

Modelos físicos: son especificaciones de los explicativos, generalmente construidos con materiales concretos y en escala. Por ejemplo, una maqueta.

Modelos formales: consisten en abstraer la forma lógica de los modelos concretos (físicos), alcanzando de este modo, una gran generalidad. También son denominados modelos teóricos. Los modelos matemáticos son, al mismo tiempo, una formalización y una simbolización de teorías o de modelos concretos.

Modelos icónicos: corresponden a representaciones en escala reducida del objeto real, incorporando las propiedades significativas de su referente.

Modelos analógicos: corresponden a un conjunto de propiedades utilizadas para representar otro conjunto de propiedades asociadas con el sistema que está siendo representado.

Modelos simbólicos corresponden a expresiones matemáticas que procuran reflejar la estructura del sistema que representan.

Modelos taxonómicos: objetivan estructurar procedimientos para la clasificación de eventos, entidades o datos. La utilidad de estos modelos está particularmente relacionada con el análisis individual de clases de fenómenos y en la comparación interclases, objetivando explicar diferencias.

Modelos explanatorios o descriptivos: objetivan explicar algún fenómeno tal y como él se presenta o funciona. La utilidad de estos modelos reposa básicamente en la posibilidad de resolver un problema específico de decisión.

Modelos predictivos: son construidos con el propósito explícito de prever el comportamiento de eventos futuros en función de un conjunto de variables de decisión y del ambiente.

Modelos normativos: esta clase de modelos trata de cuestiones relativas 'a lo que debería ser' una determinada decisión, refiriéndose, por tanto, a la optimización de una determinada variable.

Generalmente, se piensa que el modelo físico es más sencillo y fácil de ser construido, sin embargo, se puede afirmar que el modelo matemático es más sencillo, porque elimina todos los factores de perturbación ajenos al proceso en sí, como, en el caso de modelos de ingeniería: los atritos, las vibraciones etc. Es fácil notar por qué la previsión de un eclipse por medio de cálculos realizados a través de un modelo matemático (basado, evidentemente, en observaciones experimentales) es mucho más precisa que la, tal vez, realizada con un modelo físico.

3.2. Valor y límites del uso de modelos en la investigación

Particularmente en la ingeniería, el prestigio de los modelos es evidenciado por el aspecto instrumental y programático de la noción de modelo. Se experimentan aviones en túneles

aerodinámicos, reducidos proporcionalmente al tamaño de los modelos utilizados. Es natural que no baste experimentar el modelo para obtener, mediante un raciocinio por analogía, todas las informaciones que se desea conocer sobre el funcionamiento del avión original, pero el ensayo constituye una base importante y económica. Es necesario reforzar que la noción de modelo es más la factoración o abstracción que la reducción en escala. Generalmente, los modelos formales tanto en la lógica como en la matemática son abstracciones isomorfas de teorías, y no reducción de objetos.

La utilización de modelos en la investigación presenta característica un poco diferente, en acuerdo con el plan científico adoptado. En el campo de las ciencias fácticas, por ejemplo, los modelos sólo son considerados válidos si resisten a la confrontación con los hechos, es decir, si son verificados. La historia de las ciencias naturales ofrece una dialéctica constante entre los datos y los modelos formales.

La validez de un modelo en el campo de las ciencias fácticas debe darse por la verificabilidad confrontación con los hechos. La verificación no convierte al modelo en 'verdadero', o 'falso'. Los modelos no son ni verdaderos ni falsos, son sólo más o menos adecuados para ciertos usos. El valor y la significación de un modelo no son dados por algo intrínseco: dependerá del campo en el cual va a ser aplicado, es decir, no será verdadero ni falso, y sí útil o inútil. De acuerdo con (Asti Vera, 1983, p.159).

La drástica diferencia entre un modelo y una teoría, o entre un modelo y la realidad, se puede destacar mediante un par de expresiones: el modelo no es la realidad ni la teoría, se debe entenderlo como si fuera esa realidad o esa teoría. El modelo se parece a aquello de lo cual es un modelo

únicamente en su estructura: todas aquellas características del sistema ajenas a su estructura también lo son en relación al modelo.

Podemos distinguir propiedades endógenas y propiedades exógenas cuando comparamos el modelo y la teoría. Las propiedades endógenas son inherentes a la estructura y, como tales, son invariables; las propiedades exógenas son ajenas a ella y, por eso, variables contingentes. La misma teoría puede ser interpretada mediante diversos modelos, siendo que todos ellos tendrán las mismas propiedades endógenas, pero variarán al infinito las exógenas. Se puede decir que modelo es una metáfora científica, manejable lógicamente, y, estrictamente, orientada por la analogía. La teoría de los modelos proporciona a la investigación científica un valioso instrumento desde que el investigador acepte sus limitaciones, conformándose con un cómodo espejo de la realidad. (Koche, 1997, p.84).

3.2.1. Funciones que un modelo puede desempeñar

- Función selectiva, permitiendo que fenómenos complejos sean visualizados y comprendidos;
- Función organizacional que corresponde a la clasificación de los elementos de la realidad según un esquema que: (a) especifique adecuadamente las propiedades o características del fenómeno; (b) que tenga categorías mutuamente exclusivas y exhaustivas.
- Función de fertilidad, evidenciando otras aplicaciones en distintas situaciones;
- Función lógica, permitiendo explicar cómo ocurre determinado fenómeno poder de explicación;

- Función normativa, permitiendo prescripciones;
- Función sistémica.

3.2.2. Etapas para construcción de modelos

CONCEPTUALIZACIÓN búsqueda de teorías que puedan ayudar a explicar el fenómeno que está siendo representado;

MODELAJE proceso de lapidación y enriquecimiento a través de elaboración de representaciones más sencillas y eficaces. Proceso de establecimiento de asociaciones o analogías con estructuras teóricas previamente desarrolladas;

SOLUCIÓN DEL MODELO OPERACIONAL

Se refiere a la interdependencia entre el modelo operacional del sistema y la solución obtenida o deseable;

IMPLEMENTACIÓN Adopción de los resultados obtenidos por la solución del modelo operacional. Evidencia un proceso de transición, cambio organizacional, exigiendo adaptación. Debe ser un proceso continuo a lo largo de todas las fases del flujo de trabajo;

VALIDACIÓN Capacidad de explicación y de previsión del modelo. Indicadores de eficacia de las etapas de conceptualización, modelaje, solución e implementación.

La **CONCEPTUALIZACIÓN** dependerá:

- De la visión de mundo del investigador (cosmovisión): entendimiento sobre el hombre, la sociedad, la organización etc.;
- Del nivel de abstracción;
- De la capacidad de pensamiento en términos globales e intuitivos 'pensamientos divergentes';
- De la capacidad de formular conceptos, definiciones, constructos, postulados, problemas

relevantes al conocimiento de la realidad en investigación.

Consideraciones sobre el MODELAJE y la SOLUCIÓN DEL MODELO OPERACIONAL:

- No hay un patrón a ser seguido para construcción de modelos;
- Proceso de enriquecimiento o de elaboración, empezando con modelos bastante sencillos, procurando moverse en sentido evolutivo hacia modelos más elaborados;
- La actividad de modelaje no puede ser entendida como un proceso intuitivo aunque contenga un fuerte componente de arte. El proceso de modelaje debe ser entendido dinámicamente y en términos de una compatibilidad tiempo-espacio y de un proceso continuo de enriquecimiento aprendizaje;
- Habilidades analíticas, minuciosas, y por eso mismo formales;
- Capacidad de 'pensamiento convergente';
- Trabajo ingenioso con categorías que auxilian explicaciones, particularmente, análisis-síntesis e inducción-deducción.

4. Algunos ejemplos de teorías y modelos en las ciencias contables

4.1. Teorías sobre el patrimonio líquido

El más antiguo abordaje de patrimonio líquido es, sin duda, el de la **teoría del propietario**, que fue la manera imaginada para revestir las partidas dobladas de su lógica formal (Iudícibus, 1997, p.78). Esta forma de entender el patrimonio líquido facilita la aplicación y la explicación del funcionamiento de las cuentas y ha estado en gran evidencia. El propietario es el centro de atención de la Contabilidad. Las recetas son consideradas

como crecimiento de propiedad y los gastos como mermas. El beneficio líquido, diferencia entre recetas y gastos, es añadido directamente al propietario. Los dividendos representarían retiradas de capital y los beneficios acumulados forman parte de la propiedad. Los dividendos en acciones representan tan sólo una transferencia de una parte de la propiedad para otra; no representan beneficio para los accionistas.

De acuerdo con la **teoría de la entidad**, al contrario, es necesario antes de nada aclarar que la entidad tiene una vida distinta de las actividades y de los intereses personales de los propietarios de parcelas de su capital. La entidad tiene personalidad propia. La gran diferencia entre obligaciones y patrimonio líquido es que la evaluación de los derechos de los acreedores puede ser determinada separada o independientemente de otras evaluaciones, si la empresa está con buen grado de solvencia, mientras los derechos de los accionistas son mensurados por la evaluación de los activos, originariamente invertidos, más la evaluación de los beneficios reinvertidos y las reevaluaciones subsecuentes de los activos. Según (Iudícibus, 1997, p.81), Paton y Littleton, citados por Hendriksen, afirman y explicitan bien las características básicas de la teoría de la entidad: "El énfasis en el punto de vista de la entidad (...) requiere el tratamiento de las ganancias y beneficios de negocio como beneficio de la entidad en sí hasta que la transferencia a los participantes individuales haya sido hecha por una declaración de dividendos."

De acuerdo con la **teoría del accionista ordinario**, caracterizamos una variante de la teoría de la entidad. Desde este punto de vista, nos quedaremos a medio camino entre la teoría de la entidad y la teoría de la propiedad (propietario). Según esta teoría, todas las inversiones en una

sociedad por acciones, excepto los accionistas ordinarios, son consideradas como outsiders, al paso que desde el punto de vista de la teoría de la entidad pura todos los inversores son outsiders. Se tienen más informaciones para el accionista ordinario. Se trata de una teoría útil a la administración financiera. Presenta definidas ventajas de representación y conceptualización, considerando los accionistas preferenciales con 'de fuera'. Los pagos a tales accionistas serían equivalentes a gastos. Aunque sea viable, para efectos de evidenciación de cálculo de **incremento** y para las alternativas financieras, no puede ser totalmente aceptada por la Contabilidad, pues es bastante fuerte afirmar que el accionista preferencial es, en todo y por todo, semejante a un prestamista de dinero. Sus derechos y obligaciones son semejantes, es verdad, pero, aun así el accionista preferencial es poseedor de un título de propiedad, más que de crédito.

De acuerdo con la **teoría del fondo**, son abandonadas las relaciones personales que consustancian la teoría del propietario y la personalización de la empresa como entidad legal y económica artificial implícitas en la teoría de la entidad. El fondo es el núcleo de interés. Según W.J. Vatter, su idealizador, el capital invertido representa una restricción financiera o legal para el uso de los activos, es decir, el capital invertido necesita ser mantenido intacto, a no ser que una autorización específica haya sido obtenida para una liquidación completa o incluso parcial. Los pasivos (en el sentido restricto) representan restricciones contra activos específicos o generales del fondo.

De acuerdo con la **teoría del comando**, alternativa sugerida por Goldberg (ludícibus, 1997, p. 81), la atención principal de la Contabilidad debería estar centralizada en el

control económico efectivo de los recursos por los gerentes o 'comandantes' de una empresa. Las demostraciones financieras son hechas bajo la forma de informe de progreso, expresando los resultados de las actividades del 'comandante', y las formas utilizadas en la movilización de los recursos para alcanzarlos.

Existe, aún, la **teoría del emprendimiento**, que, no obstante, es una extensión del concepto de la teoría de la entidad, en el sentido de que la sociedad es una institución social mantenida para beneficio de muchos grupos interesados. Es una extensión 'social' de la teoría de la entidad.

4.2. Modelo de previsión de quiebra de Kanitz

Desarrollado por Stephen C. Kanitz, el modelo de previsión de quiebra fue construido a través de una relación lineal múltiple de índices financieros (variables independientes padronizadas) y la variable dependiente factor de insolvencia. Realizando tests de significancia estadística para igualdad de medias entre índices financieros (índices del balance) de "empresas sanas" y "empresas insolventes", el profesor Kanitz identificó cinco variables discriminantes, las cuales son: Beneficio líquido/patrimonio líquido; Liquidez general; Liquidez seca; Liquidez corriente; y Exigible total/patrimonio líquido. Con estas variables construyó un modelo de regresión lineal múltiple, obteniendo los siguientes coeficientes padronizados (respectivamente): 0,05; 1,65; 3,55; - 1,06; - 0,33 (Marion, 2002). Determinó que la región de solvencia se extiende de 0 a 7, entre 0 y 3, denominó de región de indefinición y, entre 3 y 7 como región de insolvencia.

5. Consideraciones finales

Las características básicas de las ciencias son

la explicación, comprensión, interpretación y predicción de fenómenos de la realidad. Tanto las teorías como los modelos constituyen excelentes, y necesarias, alternativas para la práctica y desarrollo del trabajo científico. En las Ciencias Sociales Aplicadas Contabilidad la construcción de una teoría científica comienza con la formulación de enunciados protocolares, y, generalmente el abordaje seguido es inductivo-deductivo, o más precisamente, hipotético-deductivo. A medida que la investigación avanza, las hipótesis pueden ganar status de pretendida teoría a ser reconocida tras confirmaciones venidas de nuevas evidencias. Un sistema de hipótesis es un embrión de una nueva teoría. Diferentes teorías producen diferentes instrumentos, diferentes miradas e interpretaciones. Constituyen diferentes redes de captura de la realidad. La ruptura epistemológica con las aplicaciones pre-científicas (sentido común), prenociones de lo social es dada por la teoría. Una teoría es formada por una reunión de conceptos, definiciones, hipótesis y leyes interrelacionadas y coherentes. Las teorías ofrecen un cuadro coherente de los hechos conocidos, indicando como son organizados y estructurados, así como nos explicitan referencias para observaciones y conocimientos de nuevos hechos. El carácter de fecundidad intelectual e instrumental de una teoría se debe al establecimiento de un cuerpo de enunciados sistemático y autónomo, de un lenguaje con sus reglas y su dinámica propias. La teoría que se construye de esta manera impregna todo el método de investigación, orientando observaciones empíricas y experimentaciones. Todas las teorías ofrecen conocimientos explicaciones y predicciones sobre la realidad a partir de diferentes perspectivas, por lo tanto algunas se encuentran más desarrolladas que otras y cumplen mejor sus funciones. El concepto

de método fundamental en el desarrollo y aplicación de las ciencias sociales aplicadas se confunde con el significado de teoría cuando son considerados los aspectos de orden de procedimientos de la teoría.

Uno de los entendimientos del concepto de modelo es comprenderlo como una explicación de la teoría. Modelo es la teoría de un sistema. Un modelo de un sistema o proceso es construido con pocas variables manejables de tal modo que las relaciones más significantes puedan ser identificadas y estudiadas. Se trata de una estructuración simplificada de la realidad que supuestamente presenta, de forma generalizada, características o relaciones importantes. El modelo no es la realidad ni la teoría, debe ser entendido como si fuera una realidad o una teoría. La validación de un modelo puede ser atestada por evidencias con respecto a las funciones básicas de un modelo: selectividad seleccionar partes principales de fenómenos complejos organizacionalidad clasificar elementos de la realidad especificando propiedades y características a través de categorías mutuamente exclusivas y exhaustivas logicidad explicación racional del fenómeno fertilidad evidenciando otras aplicaciones en diferentes situaciones y normatividad permitiendo prescripciones.

6. Referencias Bibliográficas

-
- Abbagnano, Nicola (1970). **Dicionário de Filosofia**. Trad. Alfredo Bosi. São Paulo: Mestre Jou.
- Asti Vera, Armando (1983). **Metodologia da pesquisa científica**. Trad. Maria Helena Guedes Y Beatriz Marques Magalhães. Porto Alegre: Globo.

Bruyne, Paul de, Herman, Jacques, Scoutheete, Marc de (1991). **Dinâmica da pesquisa em ciências sociais**. 5.ed. Rio de Janeiro: FranciscoAlves.

Hegenberg, Leônidas (1976). **Etapas da investigação científica**. São Paulo: EPU/EDUSP.

Iudícibus, Sérgio de (1997). **Teoria da**

contabilidade. 5.ed. São Paulo: Atlas.

Kerlinger, Fred N. (1980). **Metodologia da pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual**. São Paulo: EPU/EDUSP.

Koche, José Carlos (1997). **Fundamentos de metodologia científica: teoria da ciência e prática** da pesquisa. 14.ed. rev. ampl. Petrópolis, RJ: Vozes.

Análisis de las Metodologías Fiscales y Financieras para el Ajuste por Inflación establecidas en la Ley de Impuesto Sobre la Renta y la Declaración de Principios de Contabilidad Número 10*

Molina C., Victor Hugo

*Este artículo es producto de un proyecto financiado por el CDCHT -ULA

Molina C., Victor Hugo

Master en Ciencias Contables,
Profesor Asociado de la Facultad de
Ciencias Económicas y Sociales,
Universidad de Los Andes.
molina@ula.ve

Recibido: 26-01-06
Revisado: 12-06-06
Aceptado: 14-07-06

La mayoría de los países con altos índices de inflación, han elaborado normas para corregir la distorsión producida en los estados financieros cuando en una economía se encuentra presente ente flagelo. Venezuela no ha escapado de esta situación, por lo que la Federación de Colegios de Contadores Públicos, ha elaborado normas para regular la presentación de la información financiera, las mismas se encuentran sustentadas en Normas Internacionales (NIC). Asimismo, el Gobierno Nacional a través de la Ley de Impuesto Sobre La Renta (1992) reformada en el año 2001, establece una normativa para incorporar los efectos de la inflación en la determinación del enriquecimiento neto gravable. Como puede observarse, el ajuste por inflación puede realizarse bajo la metodología financiera y fiscal lo cual lleva a la necesidad de evaluar estos métodos para determinar cual de ellos proporciona información útil y razonable al momento de precisar el patrimonio de los accionistas y tomar decisiones que puedan afectar el pago de dividendos o el análisis de créditos. Del estudio realizado se puede decir que ambas metodologías no arrojan los mismos resultados, la DPC 10 busca medir la eficiencia de la empresa a través de la gerencia, mientras la Ley de Impuesto Sobre la Renta sólo busca producir un efecto en la renta gravable del contribuyente sin importar si este es eficiente o no con el manejo de la inflación. Es importante señalar que ambas metodologías tienen objetivos similares, es decir reconocer el impacto de la inflación, igualmente utilizan como base los costos históricos. Sin embargo destaca que el ajuste financiero es una norma emitida por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela, mientras el ajuste fiscal es emitido por el Gobierno Nacional a través de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, el primero publicado durante el año 1992 el segundo durante el año 1991.

Palabras clave: Inflación, normas, ajuste, metodologías, estados financieros, NIC.

RESUMEN

Most of the countries with high inflation levels have elaborated norms with the purpose of rectifying the distortion produced in their internal financial states. Venezuela has not escaped this situation, this is why the "Federación de Colegios de Contadores Públicos" based on the International Financial Reporting Standards (IFRS,) has elaborated a group of norms that regulate the reports of the financial information. In the same order of ideas, the national government establishes a series of norms to calculate the effects of inflation when determining the assessable profit, all regulated by the "Ley de Impuesto Sobre la Renta (1992,)" with a newest and also reformed version in 2001. As it can be observed, the adjustment for inflation can be executed under financial and fiscal methodologies, which leads to the need of evaluating these methods to determine which one of them provides a reasonable and useful information when determining a shareholder's patrimony, as well as taking decisions that could affect dividends payment or credit analyses. Taking into account the present study, we could conclude that both methodologies do not produce the same results. The "DPC 10" measures the enterprise's efficiency through the management office, and the "Ley de Impuesto Sobre la Renta" seeks only to produce an effect over the contributor's taxable income despite its efficiency when it comes to inflation's handling. It is important to point out that both methodologies have similar objectives, that is: to know inflation's impact using historical costs as point of departure. Nevertheless, the financial adjustment is a norm emitted by the "Federación de Contadores Públicos de Venezuela;" whereas the fiscal adjustment is emitted by the national government through the "Ley de Impuesto Sobre la Renta," published for the first time in 1991, with a second edition in 1992.

Key words: Inflation, norms, adjustment, methodologies, financial states.

ABSTRACT

1. Introducción

El 23 de agosto de 1992, la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela promulgó la Declaración de Principios de Contabilidad número 10 (DPC 10), la cual establece la obligación de ajustar los estados financieros básicos, por efectos de la inflación, como salida para evitar que las empresas tomen decisiones incorrectas al decretar dividendos en efectivo sobre utilidades ficticias, es decir utilidades históricas, las cuales no muestran la pérdida del poder adquisitivo del dinero en un país con economía inflacionaria.

La Declaración de Principios de Contabilidad número 10, hasta el año 1996 era optativa, sin embargo a partir de los ejercicios económicos comenzados en enero de 1997, es obligatoria y registra en una cuenta denominada resultado monetario del ejercicio económico (REME), el efecto positivo o negativo que la inflación produce en la empresa, esta cuenta forma parte del estado de resultados y se presenta dentro del costo integral de financiamiento.

El Gobierno Nacional de Venezuela, a través de la Ley de Impuesto Sobre la Renta establece el ajuste por inflación fiscal, con la finalidad de que el contribuyente pague su impuesto sobre una base real y no una base irreal, este ajuste es promulgado en el año 1991 y se lleva a cabo en dos etapas, la primera se le denomina "ajuste inicial por inflación" y al segunda ajuste regular. La intención y oportunidad en que deben emplearse tales ajustes fiscales son diferentes y no debe realizarse el ajuste regular, sin antes haberse efectuado el ajuste inicial.

Es importante destacar que ninguna entidad podrá realizar el ajuste regular, sin antes llevar a cabo el ajuste inicial, el cual generara para la empresa una revalorización en el patrimonio y el

pago de un tributo del 3% sobre la revalorización antes mencionada.

2. Distorsión que presenta la información financiera

El proceso inflacionario que se fue presentando en el país y que aún se mantiene vigente, ha distorsionado las cifras presentadas en los estados financieros y los hace imposibles de comparar en el tiempo, en efectos estos se encuentran formados por monedas de diferente poder adquisitivo, diferente tamaño.

El impacto en los estados financieros producto de la inflación es importante, pues al mismo tiempo que el dinero que obtiene una empresa producto de sus ventas, pierde poder adquisitivo, las mercancías adquiridas se protegen del efecto inflacionario, es decir mantienen su poder de compra. La inexistencia de medición de la pérdida del poder adquisitivo del dinero, hacia que los estados financieros dejaran de ser una herramienta importante para la toma de decisiones, la misma situación se presentaba con las obligaciones adquiridas por la empresa, pues las mismas se obtenían con una moneda de un determinado poder adquisitivo, y se pagaban con otra moneda de diferente poder adquisitivo, generalmente menor, resultando beneficiada la empresa, pero este beneficio tampoco lo mostraban los estados financieros.

A continuación se presenta el cuadro 1 con las tasas de inflación desde 1970 hasta el año 2004, el cual permite apreciar como la inflación en las dos últimas décadas, ha sido siempre de dos dígitos, destacándose el año 1996 donde no solamente se presentó la tasa de inflación más alta conocida, sino que duplicó con respecto a la tasa de inflación del año 1995, y ello es una muestra de la distorsión que presenta la información financiera en los

últimos veinte años.

Con esta situación la Federación de Colegios de Contadores Públicos, que es la institución que debe elaborar en Venezuela las normas que regulen la presentación de la información financiera, emitió las normas para la elaboración de los estados financieros ajustados por efectos de la inflación, con el nombre de "Declaración de Principios de Contabilidad Número 10" (DPC 10), el 23 de agosto de 1.992, con vigencia para los ejercicios económicos que comenzaron a partir del primero de enero de 1.993, la misma se encuentra sustentada en la Norma Internacional número 29 (NIC- 29) de la Internacional Accounting Standards Committec (IASC), con el Fasb 89 y el boletín B-10 de Instituto Mexicano de Contadores Públicos. La norma exige la incorporación de los efectos de la inflación en los estados financieros, es decir la pérdida del poder adquisitivo del dinero.

Las normas internacionales de contabilidad

(NIC) y los pronunciamientos profesionales de los países con altos índices de inflación, requieren que los estados financieros manifiesten el efecto inflacionario (información reexpresada), pues la pérdida del poder adquisitivo de la moneda altera la situación patrimonial de la empresa, por causas no atribuible a la acción de los empresarios, ni a la política industrial que éstos estampan a sus negocios. La mayoría de éstos países exigen que la información ajustada por efectos de la inflación se presente como única. En el caso venezolano, la información reexpresada es única a partir del año 1996, tanto porque así lo ordenan los Principios de Contabilidad de Aceptación General, pronunciados por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela, como por la Comisión Nacional de Valores (CNV). Es importante señalar que cuando se estableció en Venezuela la presentación de estados financieros reexpresados (1993), los mismos eran complementarios a los

Cuadro 1. Comportamiento de la inflación

AÑO	% INFLACIÓN	AÑO	% INFLACIÓN	AÑO	% INFLACIÓN	AÑO	% INFLACIÓN
1970	3,73	1980	19,63	1990	36,48	2000	13,40
1971	2,64	1981	10,54	1991	31,02	2001	12,29
1972	2,86	1982	7,83	1992	31,86	2002	31,20
1973	5,69	1983	6,95	1993	45,94	2003	27,08
1974	11,62	1984	15,76	1994	70,84	2004	19,18
1975	7,97	1985	9,12	1995	56,62		
1976	6,97	1986	12,71	1996	103,24		
1977	8,09	1987	40,27	1997	37,61		
1978	7,11	1988	35,51	1998	29,91		
1979	20,50	1989	81,00	1999	20,00		

Fuente: Banco Central de Veeenzuela

estados financieros históricos.

En forma paralela, el gobierno venezolano a través de la Ley de Impuesto Sobre la Renta del año 1991, incluía los efectos de la inflación como corrección monetaria para ajustar la renta gravable. El criterio utilizado de esa ley era que se podría caer en el error de gravar el propio capital del contribuyente si no se tomaba en cuenta los efectos de la inflación y permitir que no pagaran impuestos los contribuyentes que por el contrario se beneficiaran de la inflación.

Si una empresa paga impuesto sobre la ganancia obtenida durante el ejercicio económico, sin tomar en cuenta la tasa de inflación, dicho pago se realizaría sobre una utilidad que no sería real, y el gravamen cancelado sería incorrecto, además de violar principios tributarios constitucionales.

Para corregir esta situación la Ley de Impuesto Sobre la Renta (1991) y su Reglamento estableció el ajuste a la renta gravable por efecto de la inflación, toda vez que el índice de inflación superaba los dos dígitos para el momento de entrada en vigencia de la Ley. El ajuste fiscal se divide en dos etapas, el primero se denomina "ajuste inicial por inflación" y el segundo "ajuste regular por inflación".

El propósito y oportunidad en que deben llevarse a cabo tales ajustes fiscales, son diferentes, y los mismos conducirán a una serie de compromisos que deberán cumplir quienes estén obligados a practicarlos y cuyo acatamiento según la Ley de Impuesto Sobre la Renta, es de obligatorio cumplimiento.

Como puede observarse, el ajuste por inflación puede realizarse bajo la metodología fiscal (Ley de Impuesto Sobre la Renta) y la financiera (DPC 10), y a su vez dentro de la DPC 10 existen dos modalidades lo cual lleva a la necesidad de evaluar estos métodos de ajuste por inflación, para

determinar cual de ellas proporciona información útil y razonable al momento de determinar el mantenimiento del patrimonio de los accionistas, debido a que conducen a resultados distintos que pueden afectar la toma de decisiones, como por ejemplo: pago de dividendos, análisis de créditos etc.

3. El fenómeno de la inflación

La inflación es uno de los fenómenos económicos más antiguos y estudiados de todas las épocas, los romanos del siglo IV trataron de luchar contra la inflación, en Europa, el costo de vida aumentó cuatro veces entre la segunda mitad del siglo XII y el principio del siglo XIV, ya en el siglo XX, la inflación se ha identificado principalmente con períodos bélicos, tales como las guerras mundiales, la guerra de Vietnam. Recientemente, durante las dos últimas décadas, la inflación se ha presentado como un fenómeno fuertemente relacionado con los procesos de inestabilidad política, la inflación suele ser uno de los asuntos más discutidos durante los períodos electorales, y por lo que todos los candidatos prometen atacarla y reducirla.

Existen muchos conceptos acerca del significado de inflación, las distintas corrientes del pensamiento económico poseen diferentes ideas, sobre la naturaleza, consecuencias, y soluciones para combatir la inflación. Sin embargo tomando los elementos comunes de los distintos autores podemos precisar como inflación el aumento generalizado y constante en el nivel general de precios.

La inflación es un fenómeno asociado con la masa monetaria. Se produce cuando no hay equilibrio entre los bienes y servicios que produce un país, y la masa monetaria que circula en el mismo.

Este fenómeno es mundial y ni las principales potencias han escapado de sus efectos, Alemania, Estados Unidos, Italia, Reino Unido son ejemplos de lo dicho anteriormente. Algunos países lo han podido controlar, otros, por el contrario, lo siguen llevando consigo.

La inflación es considerada, por la mayoría de los estudiosos en la materia, un fenómeno de carácter netamente económico, pero su huella supera el ámbito de la economía. El impacto social en Venezuela ha sido bastante grave, donde los más afectados son los trabajadores de menores ingresos, quienes deben gastar la mayor parte del mismo en la compra de alimentos, que según los índices de precios al consumidor, son los bienes que mayor incremento han mostrado.

Los procesos inflacionarios como ya se expresó, están asociados a los excesos monetarios, es decir, cuando la tasa de crecimiento monetario excede la tasa de crecimiento del producto, o cuando existe demasiado dinero en la búsqueda de pocos bienes y servicios en una economía. Casi todos los estudios coinciden que el equilibrio entre la tasa de crecimiento de la masa monetaria y la tasa de crecimiento del producto producen bajos niveles de inflación.

En algunos países la inflación es estructural, es decir que es un fenómeno inherente al sistema y la única manera de acabar con este flagelo es llevando a cabo cambios políticos substanciales. Sin embargo, es bueno señalar que los procesos inflacionarios más significativos del siglo XX han ocurrido después de cambios en la estructura social y política de un país, tal es el caso de Perú, Bolivia y Brasil en el caso de América Latina y Alemania después de la primera guerra mundial, en el caso de Europa.

Es indudable que una alta tasa de inflación está asociada a un crecimiento acelerado del dinero. En el caso de los países de América Latina

el problema se complica, pues los gobiernos se ven en la necesidad de producir dinero inorgánico, es decir que no está respaldado por la producción de bienes y servicios. En el caso específico de Venezuela, esta producción de dinero inorgánico se debe al gran déficit fiscal, originado a su vez, por los gastos excesivos en los cuales han incurrido los distintos gobiernos, para cubrir el gran déficit financiero que las empresas del sector público han ocasionado al estado venezolano.

4. Normas contables para la elaboración de estados financieros ajustados por efectos de la inflación

4.1. Normas Contables

- El seis de diciembre del año dos mil, el Directorio Nacional Ampliado de la F.C.C.P.V aprobó una nueva D.P.C 10 (Normas para la elaboración de estados financieros ajustados por efectos de la Inflación), que tiene por objetivo la integración de los tres boletines de actualización y las publicaciones técnicas números 14 y 19 conjuntamente con la D.P.C. 10, busca igualmente ordenar temas dispersos, además de incorporar algunos otros aspectos, entre los que destacan:
 - La obligatoriedad de incorporar los asientos necesarios correspondientes al ajuste por inflación en los libros legales, según lo dispuesto en el Código de Comercio.
 - Se debe aplicar el ajuste por inflación con carácter de obligatorio cuando la inflación llegue a los dos dígitos, es decir que la única excepción a esta regla es cuando la inflación del ejercicio económico no sobrepase un dígito, en cuyo caso queda a criterio de la gerencia aplicar la DPC 10.
 - Las cuentas de capital social y actualización de

capital social, que anteriormente se presentaban en forma separada, deben mostrarse en una sola partida en el cuerpo del balance general.

- La apropiación para la reserva legal se calculará aplicándose a la utilidad ajustada por inflación el porcentaje establecido por la Ley.
- A partir de la entrada en vigencia de la D.P.C. 10 (31.12.2000), la cuenta Resultado por Exposición a la Inflación (REI) debe transferirse a la cuenta Utilidades Retenidas o (Déficit), eliminándose la cuenta de la presentación en el Balance General.
- Solamente debe mostrarse en el Estado de Ganancias y Pérdidas, pero agrupada en una partida denominada costo integral de financiamiento, la ganancia o pérdida resultante de mantener una determinada posición monetaria en el ejercicio económico.
- En cuanto al estado del flujo del efectivo, la DPC 10 establece que deberá incorporarse al pie del estado un desglose del resultado monetario del ejercicio (REME), correspondiente a cada actividad: Operaciones, Inversiones y Financiamiento.
- Debe revelarse en una nota a los estados financieros, el estado demostrativo del resultado monetario de ejercicio (REME).

La norma (DPC 10), propone básicamente dos métodos de ajuste para corregir el problema de la distorsión de la información financiera, es decir la corrección monetaria. El primero llamado Nivel General de Precios (NGP) o precios constantes, el cual mantiene el principio de los costos históricos, pues representa la conversión de una moneda de períodos anteriores a otra moneda actual, utilizando como base los índices de precios al consumidor o índices de precios (IPC), mostrando de esta manera en los estados financieros una moneda

constante equivalente en el tiempo. Este cambio de una moneda heterogénea a una homogénea durante un ejercicio económico genera una ganancia o pérdida monetaria denominada Resultado Monetario del Período (REME), la cual se agrupa en el estado de resultados. La aplicación del método NGP no presenta mayor problema, más allá que la clasificación de las partidas del balance general en monetarias y no monetarias, las primeras representadas por el efectivo, las cuentas por cobrar, cuentas por pagar etc., es decir por aquellas partidas que tienen un valor nominal fijo, independientemente de la tasa de inflación, y las segundas representadas principalmente por los activos fijos, inventarios y patrimonio, las cuales tiene un valor específico variable y generalmente protegidas del efecto inflacionario. Un ejemplo de su funcionamiento es el siguiente:

El procedimiento de ajuste es sencillo, consiste en aplicar a las partidas no monetarias los índices de precios al consumidor del área metropolitana de Caracas y así obtener el costo histórico o reexpresado de la siguiente manera:

$$\text{Costo histórico reexpresado} = \text{Costo histórico} \times \frac{\text{IPC a la fecha actualización}}{\text{IPC a la fecha de origen}}$$

El costo histórico reexpresado representa la moneda equivalente a la fecha del ajuste, es decir la corrección monetaria de las partidas no monetarias, pues las otras partidas denominadas monetarias no se pueden convertir a moneda constantes, ya que sus valores permanecen fijos en el tiempo y son éstas últimas las que originan una diferencia (ganancia o pérdida monetaria) al utilizar el método.

El segundo método propuesto en la DPC 10 es el Mixto; el cual se diferencia del NGP por el valor que se le asigna a los inventarios y activos fijos, los

cuales una vez que han sido ajustados por el NGP, sus valores son sustituidos por los costos corrientes o valores de mercado, que se obtienen del avalúo de un tasador independiente en el caso de los activos fijos, pues para los inventarios el valor de mercado lo representaría la cantidad de efectivo que debería pagarse en la actualidad para adquirir el mismo inventario (costo corriente) o su valor recuperable. Cualquier aumento o disminución en los activos producto de éstos avalúos generan un resultado por tenencia de activo no monetario no realizado (RETANM), el mismo se ubica en el Balance General en el rubro del Patrimonio y sobre el cual no se puede decretar dividendos en acciones ni transferirse a la cuenta de utilidades retenidas. Es importante señalar que la utilidad neta debe ser igual por los dos métodos de conformidad con lo establecido por la DPC 10.

El método mixto produce un resultado por tenencia realizado, el cual se ocasiona cuando los inventarios que están valorados a costos corrientes se venden, y los activos fijos que asimismo están a costos de mercado se deprecian. El resultado por tenencia realizado se lleva al estado de ganancias y pérdidas y el mismo permite que los resultados del ejercicio económico sean iguales a los obtenidos por el método del Nivel General de Precios.

4.2. Ajuste por inflación fiscal

El ajuste por inflación fiscal promulgado en el año 1991 debe llevarse a cabo en dos etapas, al primero se le denomina "ajuste inicial por inflación" y al segundo ajuste regular. La intención y oportunidad en que deben emplearse tales ajustes fiscales son diferentes y no debe realizarse el ajuste regular, sin antes haberse efectuado el ajuste inicial.

El ajuste inicial se practica en forma extraordi-

naria (una sola vez) a los activos y pasivos no monetarios, con el único objetivo de actualizar el patrimonio, el cual ha sufrido modificaciones producto de la inflación, desde la fecha en que se compraron o fabricaron los bienes (activos) hasta el día que se practique el ajuste. La actualización no produce ningún efecto a los fines del Impuesto Sobre la Renta, aunque sí estará sujeto al pago del 3 por ciento del monto revaluado de los activos fijos (activo no monetario).

Una vez que la empresa haya efectuado el ajuste inicial de sus activos y pasivos no monetarios, debe inscribirse en un Registro de Activos Revaluados y presentar una declaración especial (formulario RAR 23), donde constan las partidas revalorizadas. El acto de inscripción ocasionará una tasa de 3 por ciento sobre el valor del ajuste inicial por inflación de los activos fijos depreciables, la cual puede pagarse hasta en tres porciones anuales, uniformes y consecutivas.

El ajuste regular por inflación se debe practicar al cierre del ejercicio gravable, una vez realizado el ajuste inicial, el mismo, se efectuará sobre los activos y pasivos no monetarios, con el propósito de sincerar las ganancias y/o pérdidas que por inflación afecten a los contribuyentes. El procedimiento para llevar a cabo el ajuste se encuentra contenido a partir del artículo 126 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Finalizado el primer ejercicio económico de la entidad y cumplido el requisito legal de realizar el ajuste inicial por inflación, la misma debe seguir llevando a cabo durante los futuros ejercicios económicos, el llamado ajuste regular por inflación, el cual busca año tras año actualizar el valor de los activos y pasivos no monetarios de la empresa y determinar el valor real del patrimonio. En la metodología fiscal el mayor valor que resulte de actualizar los activos no monetarios, producirá un incremento a la renta gravable, mientras que el

ajuste del patrimonio causará una disminución en el enriquecimiento neto, es decir que bajo la metodología fiscal un decreto de dividendos en efectivo, disminuiría la cantidad de gasto deducible, que el ajuste del patrimonio produce en la renta gravable, pues se debe recordar que el decreto de dividendos disminuye el patrimonio de la empresa.

5. Análisis de las semejanzas y diferencias de la metodología financiera y fiscal

Para estudiar las semejanzas y diferencias del ajuste fiscal y financiero se llevará a cabo un análisis de la Ley de Impuesto Sobre la Renta específicamente del título IX referido a los ajustes por inflación, en el caso del ajuste financiero se estudiara el método del Nivel General de Precios (NGP), el cual consiste en ajustar las partidas no monetarias, utilizando para ello los índices de precios al consumidor del área metropolitana de Caracas, el cual es el mismo índice que se utiliza para efectos fiscales.

A continuación se mostraran las principales diferencias y semejanzas que presentan la metodología financiera y fiscal, según la información recogida a través del análisis realizado a la Ley de Impuesto Sobre la Renta y la Declaración de Principios de Contabilidad número 10.

5.1. Semejanzas

1) Ambas metodologías tienen objetivos similares, aunque para diferentes propósitos, pues para el ajuste financiero (DPC 10) la intención es reconocer el impacto que causa la inflación en la información financiera, es decir en los estados financieros básicos, balance general, ganancias y pérdidas, estado de movimiento de las cuentas patrimoniales y estado de flujos de efectivo. Mientras que el ajuste fiscal determina el impacto

de la inflación en la renta del contribuyente, es decir en el enriquecimiento neto gravable.

2) La base para ambos ajustes es el costo histórico, es decir se mantiene conceptualmente el principio del costo histórico, los cuales en ningún momento es modificado, pues lo que se busca es convertir los mismos en moneda equivalente en el tiempo.

3) Cuando se ajustan los activos fijos tanto por la metodología financiera como por la fiscal, los resultados que se producen son iguales.

4) Ambas metodologías utilizan, para medir el poder adquisitivo del dinero, y por ende la inflación, el índice de precios al consumidor (IPC) del área metropolitana de Caracas publicado por el Banco Central de Venezuela, excepto para las inversiones que se coticen en la bolsa de valores, las cuales se presentan a su valor razonable.

5) Ambos ajustes deben ser llevados a libros, para el caso fiscal en libros especiales, y para el caso financiero en los libros establecidos por el código de comercio, es decir libro diario, libro mayor y presentados al cierre del ejercicio económico de la empresa.

5.2. Diferencias

1) El ajuste financiero es una norma emitida por la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela y es de uso obligatorio para los Contadores Públicos, pues funciona como una Declaración de Principio de Contabilidad en Venezuela. El ajuste fiscal por su parte se encuentra inmerso en la Ley de Impuesto Sobre la Renta de 1991 aprobada por el entonces llamado Congreso Nacional de la República, y están obligados a realizarlo todas las personas naturales o jurídicas que se dediquen a actividades comerciales, industriales, bancarias, de seguro, mineras o petroleras.

2) El ajuste financiero se comienza aplicar a partir de los ejercicios económicos comenzados el 01.01.1993, mientras que el ajuste fiscal comenzó a regir al cierre de los ejercicios económicos finalizados el 31.12.1992.

3) El ajuste fiscal se realiza en dos fases, la primera llamada ajuste inicial la cual debe efectuarse al término del primer ejercicio económico de la empresa y que consiste en una actualización extraordinaria de sus activos y pasivos no monetarios, ocasionando un tributo del 3%, el incremento que sufran los activos fijos depreciables, producto del ajuste inicial. Este ajuste a su vez servirá de referencia al sistema de reajuste regular por inflación el cual representaría la segunda fase del ajuste fiscal. En cuanto al ajuste financiero se realiza en forma integral (todas las partidas no monetarias) al cierre del ejercicio económico en que la entidad presenta por primera vez los estados financieros ajustados por inflación como únicos.

4) El ajuste financiero requiere de un balance general, y de un estado de ganancias y pérdidas actual, para llevar adelante el ajuste. El fiscal requiere del balance general actual.

5) Hay diferencias cuando se aplica el ajuste al patrimonio en ambas metodologías. El patrimonio el cual contablemente es la diferencia entre activo y pasivo, cuando se realiza el ajuste fiscal debe excluir del patrimonio al inicio del año, los activos fijos que se encuentren en el exterior, las cuentas y efectos por cobrar a administradores y accionistas, la razón para estas exclusiones radica en el hecho de que los activos fijos que se encuentren en el exterior no están afectados por la inflación en Venezuela y en el caso de las cuentas por cobrar a los accionistas, porque el fisco conoce de la tendencia de algunas empresas de disfrazar el reparto de dividendos bajo la figura de préstamos que a la larga no se cancelan, la eliminación de

estas cuentas del activo dan origen a una contrapartida denominada exclusiones fiscales al patrimonio la cual se presenta restando al patrimonio fiscal. En cuanto al ajuste financiero (NGP), el patrimonio, con excepción de las utilidades retenidas, se reexpresa aplicando el índice de precios al consumidor desde las fechas en que los componentes fueron aportados, sin disminuir los conceptos arriba señalados en el ajuste fiscal.

6) Otra diferencia importante se consigue en los aportes por capitalizar, los cuales para la metodología fiscal, se deben convertir en capital social en un periodo de un año después de la fecha de cierre del ejercicio económico, pues en caso contrario, se consideraran pasivos monetarios y por lo tanto no se ajustaran. Para el ajuste financiero los aportes por capitalizar se consideraran pasivos no monetarios y ajustables desde su incorporación en el balance.

7) En cuanto a los inventarios de materias primas, productos en proceso y productos terminados, la metodología fiscal contiene un procedimiento en el artículo 182 de la Ley, que lleva a realizar una comparación entre los inventarios históricos inicial y final, el procedimiento en cuestión establece reajustar el inventario final ajustado del ejercicio fiscal anterior por el IPC, correspondiente al ejercicio gravable y si de la comparación de los inventarios históricos al inicio y al final se determina que el último(inventario final), es menor, entonces se entiende que todo el inventario final proviene del inventario inicial, es decir la Ley de Impuesto Sobre la Renta asume como supuesto para ajustar los inventarios finales, el método últimas en entrar primeras en salir(UEPS), por lo cual la antigüedad para efecto del ajuste sería el mes de diciembre del año anterior al ajuste.

La metodología financiera establecida en la DPC 10, sólo necesita determinar la fecha de

origen o antigüedad de los inventarios finales y ajustarlos por el índice de precios al consumidor, sin necesidad de realizar comparaciones entre los inventarios al inicio y al final del ejercicio económico, ambas metodologías producen resultados distintos en los inventarios

8) Al realizar el ajuste financiero surge una cuenta denominada Resultado Monetario del Período (Reme), la cual es la consecuencia del mantenimiento de una determinada posición monetaria a lo largo del ejercicio económico, esta cuenta debe revelarse en una sola línea, agrupada dentro del concepto costo integral de financiamiento y estará disponible en caso de ser positiva, para el pago de dividendos tanto en efectivo como en acciones. En el ajuste fiscal la metodología da origen a dos cuentas, las cuales sólo tienen efectos fiscales, la primera surge del ajuste inicial y se denomina Actualización del Patrimonio, el saldo de esta cuenta, por sí sólo, no determina enriquecimiento gravable o pérdida durante el ejercicio económico. La segunda cuenta surge de los ajustes regulares y se denomina Reajuste por inflación, la cual sí afecta la renta gravable, pues su saldo formará parte del patrimonio neto.

6. Análisis de las debilidades de las metodologías de ajuste por inflación financiera y fiscal

A continuación se mostraran las principales debilidades que presentan tanto la metodología financiera como la metodología fiscal, según la información obtenida del análisis realizado a la Ley de Impuesto Sobre la Renta y la Declaración de Principios de Contabilidad número 10.

6.1. Metodología financiera

1) Es cuestionable que se utilice el índice de

precios al consumidor del área metropolitana de Caracas, para medir el impacto de la inflación en todas las empresas ubicadas en el país, pues es sabido que en cada ciudad los porcentajes de inflación no son los mismos, además en muchos casos el costo de los insumos que utilizan las empresas para producir un bien, difiere de los bienes y servicios que conforman la canasta de bienes y servicios con los cuales se determina el IPC.

2) Asimismo, los índices de precios al consumidor de área metropolitana de Caracas no muestran la realidad económica de sectores específicos, como por ejemplo: industria del calzado o sector petrolero, para los cuales sería ideal calcular un índice de precios con los costos que afectan directamente a dichos sectores (índice de precios de la industria).

3) No necesariamente el fenómeno inflacionario es el único elemento que puede afectar a los bienes no monetarios, pues existen activos, como los equipos de computación que pierden su valor por la obsolescencia tecnológica y la alta competencia del mercado, este tipo de activos sufren pérdidas que superan los porcentajes de inflación en un período, por lo cual ajustar el valor histórico por los índices de precios al consumidor del área metropolitana de Caracas, producen cifras distorsionadas.

4) En economías altamente inflacionarias se producen constantemente pérdidas en el poder adquisitivo del dinero, por lo cual cuando se ajustan los estados financieros a un año determinado, es necesario reexpresar los mismo a la moneda del año siguiente para poder realizar las comparaciones correspondientes, este proceso tiende a confundir a los distintos usuarios de la información financiera, pues se reexpresan las partidas monetarias como las no monetarias.

5) Existe un fuerte cuestionamiento al método

del nivel general de precios, pues los valores ajustados por inflación difieren significativamente de los valores de mercado.

6.2. Metodología fiscal

1) Al igual que la metodología financiera, es cuestionable utilizar para el ajuste el índice de precios al consumidor del área metropolitana de Caracas, sin importar dónde se halle el bien que se va a ajustar.

2) La Ley de Impuesto Sobre la Renta asume en el ajuste de los inventarios finales, que estos provienen de la mercancía que existe al inicio del ejercicio, por lo cual se procede aplicarle a estos, el IPC de todo el período económico, es decir el porcentaje de inflación de todo el año, situación esta que lleva a tener unos inventarios actualizados muy elevados con respecto al valor obtenido en la metodología financiera.

3) El ajuste fiscal no es útil para fines financieros.

4) La ley no indica como realizar el ajustes fiscal a las construcciones en proceso.

5) Los fiscales deben tener conocimiento o dominar el ajuste por inflación, pues de lo contrario, al Servicio Nacional Autónomo de Administración Tributaria(SENIAT), se le podría presentar problema para controlar los ajustes realizados.

7. Análisis de las fortalezas de las metodologías de ajuste por inflación financiera y fiscal

A continuación se mostraran las principales fortalezas que presentan tanto la metodología financiera como la metodología fiscal según la información obtenida del análisis realizado a la Ley

de Impuesto Sobre la Renta y la Declaración de Principios de Contabilidad número 10.

7.1. Metodología financiera

1) Utiliza como base los datos de la contabilidad histórica, lo que permite determinar el origen de las partidas objeto de ajuste, es decir las no monetarias y garantizar objetividad al momento de establecer los IPC que conformaran los factores de corrección.

2) Permite corregir la variación del poder adquisitivo de la moneda, lo que lleva a realizar estados financieros a una moneda constante en el tiempo, a pesar de la inflación.

3) Los índices utilizados en la metodología son calculados por organismos oficiales, lo que garantiza independencia en el factor de corrección.

4) Los resultados obtenidos son fácilmente comprobables, pues los indicadores utilizados están a la disposición de cualquier ente o persona de desee realizar verificaciones.

5) La metodología proporciona información acerca del mantenimiento o no del patrimonio de los accionistas, es decir los aumentos o disminuciones que pudiera producirse en el mismo, como consecuencia del fenómeno inflacionario, esto significa que el balance general al cierre del ejercicio económico va a reflejar el efecto acumulado de la inflación desde la constitución de la empresa hasta la fecha de elaboración de los estados financieros.

6) La metodología implica el ajuste integral de las partidas de los estados financieros, es decir todas las cuentas no monetarias del balance general y todas las cuentas del estado de resultados.

7.2. Metodología fiscal

1) Permite que los contribuyentes paguen impuestos sobre una ganancia real y no sobre una ganancia ficticia o nominal, garantizándose el cumplimiento de los principios tributarios constitucionales.

2) La revalorización que sufren los activos fijos como consecuencia de la aplicación del ajuste por inflación, se incluye para fines fiscales en las correspondientes cuotas de depreciación o amortización.

3) Los aumentos del capital social de la empresa, realmente pagados en efectivo generan al aplicar la metodología de ajuste por inflación, una disminución de la renta gravable. Con este procedimiento se busca proteger el capital que se mantenga en la empresa y estimular la adquisición de activos productivos.

8. Conclusiones

La inflación es un fenómeno asociado con la masa monetaria. Se manifiesta cuando no existe equilibrio entre la economía real representada por bienes y servicios y la economía monetaria. Es considerada por la mayoría de los estudiosos en la materia, como un hecho de carácter netamente económico, donde ni las principales potencias han escapado de sus efectos, Alemania, Estados Unidos, Italia son algunos de los ejemplos de lo dicho anteriormente.

El impacto en los estados financieros producto de la inflación es importante, pues la inexistencia de medición de la pérdida del poder adquisitivo del dinero, hacía que, entre otros efectos: los mismos dejarán de ser una herramienta importante para la toma de decisiones, la misma situación se presentaba con el impuesto pagado por una entidad, el cual era el producto de calcularse con una utilidad que no tomaba en cuenta los efectos de la inflación

y permitía que no pagaran impuestos los contribuyentes que por el contrario se beneficiaran de la inflación.

Tanto la Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela (FCCPV) como el Gobierno venezolano emitieron normas para corregir los efectos que la inflación produce en los estados financieros y en la renta gravable.

La emitida por la FCCPV se conoce con el nombre de "Declaración de Principios de Contabilidad Número 10 (DPC 10), y fue formulada el 23 de Agosto de 1992, la misma se encuentra sustentada en la Norma Internacional Número 29 de la Internacional Accounting Standards Committec (IASC). El pronunciamiento del gobierno venezolano se incluyó a través de la Ley de Impuesto Sobre la Renta, en ella se realiza un ajuste a la renta gravable por efecto de la inflación, esto ocurrió durante el año 1991.

El ajuste por inflación puede realizarse bajo la metodología fiscal y la metodología financiera (DPC 10), a su vez dentro de la metodología financiera existen dos métodos, el Nivel General de Precios y el método Mixto.

Las semejanzas más importantes presentadas entre ambas metodologías son las siguientes: La base para las metodologías son los costos históricos, asimismo utilizan para medir el poder adquisitivo del dinero, y por ende la inflación, el índice de precios al consumidor del área metropolitana de Caracas y publicado por el Banco Central de Venezuela.

Asimismo, el ajuste que producen en los resultados ambas metodologías, deben ser llevados a libros, en el caso fiscal a uno especial, y el financiero a los establecidos en el Código de comercio.

Del estudio realizado en cuanto a las principales diferencias entre un método y otro, se encuen-

tran las siguientes: La metodología financiera ajusta tanto el Balance General como el Estado de Ganancias y Pérdidas midiendo el costo integral de financiamiento; la metodología fiscal no afecta el Estado de Ganancias y Pérdidas, pues su impacto se da en la utilidad fiscal o enriquecimiento neto gravable, la cual resulta de ajustar los activos y pasivos no monetarios junto al patrimonio y su saldo dependiendo si es deudor o acreedor significara un aumento o disminución de la utilidad fiscal.

En la metodología financiera se ajustan las partidas monetarias y no monetarias (cuando se presenten estados financieros comparativos), en la metodología fiscal solo las no monetarias. Otra diferencia importante en ambas metodologías se consiguen en el efecto opuesto en el ajuste de los inventarios, así tenemos que la acumulación ineficiente de inventario en épocas de inflación, produce a los efectos de la DPC 10 pérdida por tenencia cuando se utiliza el método mixto y los valores de mercado están por debajo de los valores históricos reexpresados, mientras que en la Ley de Impuesto Sobre la Renta esto es ilógico porque la que busca la Ley es que todo activo no monetario, en este caso los inventarios ajustado por efectos inflacionarios generen un ingreso.

Otro aspecto importante de señalar es el apalancamiento en épocas de inflación que producen ambas metodologías, en efecto, desde el punto de vista financiero (DPC 10), mantener pasivos monetarios origina una ganancia monetaria, pues si una entidad se endeuda creando pasivos monetarios y con esa deuda adquiere activos no monetarios, se produce un incremento real en el patrimonio de la organización, ya que las partidas no monetarias se protegen de la inflación, mientras las monetarias no, en cambio desde el punto de vista fiscal sucede todo lo contrario, debido a que todo pasivo no monetario busca

producir en el ajuste un gasto deducible de la renta gravable.

Entre las debilidades que presentan las metodologías tanto financiera como fiscal se encuentran: es cuestionable que utilicen el índice de precios al consumidor de área metropolitana de Caracas, para llevar adelante el ajuste, pues cada ciudad de Venezuela presenta porcentajes diferentes de inflación, y en segundo lugar lo costoso que resulta realizar doble trabajo, para que la empresa pueda cumplir con el fisco y con los accionistas de la empresa.

Una debilidad importante que se consigue del estudio de la metodología fiscal, la representa la compra durante el ejercicio económico de activos fijos, pues estas modifican la renta gravable en la entidad, produciendo un aumento en la misma, no estimulando de esta forma las inversiones en propiedad planta y equipo en la organización.

En cuanto a la metodología financiera, una de las principales debilidades encontradas en el estudio, la representa el hecho de que el método del nivel general de precios produce resultados que difieren significativamente de los valores de mercado, en especial el de los activos fijos.

Las principales fortalezas de la metodología financiera se consiguen en los siguientes aspectos: proporciona información acerca de la eficiencia con la cual se manejan los recursos de la organización, permite corregir la variación que se produce por la pérdida del poder adquisitivo del dinero y los resultados obtenidos por la metodología son fácilmente comparables, ya que los indicadores utilizados están a la disposición de cualquier ente o persona que desee realizar verificaciones.

La fortaleza más importante de la metodología fiscal la representa el hecho que la empresa pague impuesto sobre la renta sobre la base de una ganancia real y no una ganancia ficticia que no

incluía la pérdida del poder adquisitivo del dinero.

La DPC 10, posee dos metodologías (aceptadas) para medir la inflación la del nivel general de precios (NGP) y la del método mixto, en cambio la Ley de Impuesto Sobre la Renta solo trabaja con la variación en el nivel general de precios, que es la misma del NGP, es aquí donde ambas metodologías podrían tener resultados similares, pero cuando financieramente se emplea el método mixto son totalmente diferentes.

Ambas metodologías no arrojan los mismos resultados, porque la filosofía de una en comparación con la otra son totalmente diferentes, la DPC 10 busca medir o evaluar la eficiencia de la empresa a través de las gerencia, mientras la Ley de Impuesto Sobre la Renta sólo busca producir un efecto en la renta gravable del contribuyente sin importar si este es eficiente o no con el manejo de la inflación.

9. Referencias Bibliográficas

- Bernstein, L (1995). **Fundamentos de análisis financieros**. España: Irwin
- Catacora, F (2000). **En defensa de la DPC-10**. Caracas: Mc Graw Hill.
- Catacora, F (1999). **Reexpresión de Estados Financieros**: Caracas: Mc Graw Hill
- Catacora, F (2000). **PT en Venezuela 2000**. Caracas: Epsilon
- Cedeño, I (1997). **Técnicas de ajuste por inflación contable**. Caracas: Italgrafica.
- Chillida, C (1994). **Análisis e interpretación de balances**. Caracas: UCV.
- Declaración de principios de contabilidad número 10. 1991
- Escobar, G (1991). **Inflación: Economía Empresas y Sociedad**. Caracas: IESA.
- Domínguez, J (1995). **Reexpresión**. México: Digital impresiones
- García, S (1998). **Reexpresión de estados financieros**. México: Mc.Graw Hill
- Hurtado, J (1998). **Metodología de la investigación holística**. Caracas: Fundación Sypal.
- Garay, J (1999). **Ley de Impuesto Sobre la Renta**. Caracas: Ciafé
- Mendoza, A (1998). **Análisis e Interpretación de la información Financiera Reexpresada**. Caracas: Cecsa
- Ruiz, J (2000). **Impuesto Sobre La Renta Manual Didáctico**. Caracas: Legis Lec Editores.
- Vives, A (1994). **Evaluación Financiera de Empresas**. Caracas: Trillas.
- Yanes, J (1996). **Aplicación practica de la DPC 10**. Valencia: Editorial del Contador Público.
- Yanes, J (1995). **Manual de Ajuste por Inflación**. Caracas: Tantum.

La Calidad del Egresado: Aspecto vital de la evaluación institucional

Monagas, Dulce

Monagas, Dulce

Master en Ciencias Contables,
Profesora Titular de la Facultad de
Ciencias Económicas y Sociales,
Universidad de Los Andes.
dmonagas@intercable.net.ve

Recibido: 14-02-06
Revisado: 26-06-06
Aceptado: 04-07-06

En los actuales momentos se hace evidente la necesidad de mantener y acrecentar el prestigio de las universidades, para que muestren su capacidad de mejoramiento. Esta necesidad permite promover el uso de metodologías capaces de conducir a resultados que impacten en el entorno y contexto, en función de la importancia que el sector educativo posee en el proceso de crecimiento del país. Se pretende diseñar un modelo de evaluación institucional del pregrado para el mejoramiento de la calidad del egresado. Para lograr el mejoramiento de la calidad académica, se deben crear y promover sistemas de evaluación, como tarea ineludible e inaplazable, entendiéndose por Evaluación Institucional el proceso sistemático, dinámico y global, en procura de información confiable para la formación de juicios de valor, de modo que permita elaborar políticas armónicas que tengan pertinencia, y sean eficientes y eficaces para la institución, con la finalidad de alcanzar la excelencia. Se aplicó una entrevista diagnóstica a un experto en el área. El contexto dentro del cual se ubica la propuesta de investigación es la Educación Superior, concretamente en las Escuelas de Economía de las universidades públicas nacionales de Venezuela. Se aplica la metodología holística, siguiendo diversas etapas, para alcanzar un conocimiento profundo sobre evaluación institucional.

Palabras clave: Evaluación, pregrado, calidad.

RESUMEN

In the current times it becomes evident the necessity to maintain and to increase the prestige of the universities, so that they be able to show their capacity of improvement. This necessity allows to promote the use of methodologies able to drive to results which impact in the environment and context, in function of the importance that the educational sector has in the process of country's development. A model of institutional evaluation of the pregrade for the improvement of the quality of the graduate is designed. To achieve the improvement of the academic quality, they should be created and promoted evaluation systems, as unavoidable and necessary task, understanding each other for Institutional Evaluation the systematic, dynamic and global process, in it offers of reliable information for the formation of trials of value, so that it allows to elaborate harmonic politicians that have relevancy, and be efficient and effective for the institution, in order to reach the excellence. A diagnostic interview was applied to an expert in the area. The context inside which the investigation proposal is located is the Superior Education, concretely in the Schools of Economy of the national public universities of Venezuela. The holistic methodology is applied, following its diverse stages, to reach a deep knowledge on institutional evaluation.

Key words: Evaluation, pregrade, quality.

ABSTRACT

1. Introducción

En las últimas décadas, es posible apreciar cómo la concepción acerca del tiempo ha variado de forma considerable. Se manifiestan cambios acelerados en el acontecer mundial, en todos los órdenes; los procesos de comunicación así lo demuestran, cuando la posibilidad de contacto entre los seres humanos se hace cada vez más expedita y la lejanía se torna cercana.

El mundo se ha hecho más pequeño; lo que sucede en un lugar tiene repercusiones en otro a miles de kilómetros de distancia. Se habla del mundo globalizado en el que vivimos, lo cual, más que un fenómeno, constituye una ineludible e insalvable condición en la vida política, económica, social y cultural de los pueblos. No puede concebirse el futuro inmediato de la humanidad fuera de la globalización.

Por consiguiente, en virtud del desarrollo tecnológico acelerado, producto del conocimiento, se hace más evidente la complejidad dentro del comportamiento social. Existe abundante información, y ésta se multiplica. La tecnología mejora año tras año. Lo que en un momento es la última innovación, en poco tiempo deja de serlo. Y lo que pudiera ser imposible hoy, en el futuro se convierte en algo cierto y común.

Sin embargo, a pesar de estar en presencia de cambios que ocurren vertiginosamente, las organizaciones no evolucionan al mismo ritmo; incluso algunas, por su estructura o cultura organizacional, no han sido capaces de observar esos cambios que las involucran y, en consecuencia, las afectan de tal manera que su supervivencia corre peligro, ya que no podrán mantenerse de forma indefinida al margen de la dinámica del cambio.

La organización social es el basamento fundamental que permite al hombre lograr metas como un medio de progresar. El ser humano nace

en el seno de una organización: la familia; luego forma parte de la organización escolar, pertenece a una organización religiosa, participa en grupos deportivos o culturales organizados, se activa en organizaciones que permiten avanzar; en fin, su vida transcurre entre múltiples organizaciones, cada una de las cuales con diversos objetivos.

El hombre, por tanto, es un ser social por naturaleza, que establece vínculos y relaciones, y sigue una serie de pautas, normas, reglas que le permiten vivir en sociedad. Es decir, el ser humano desde su nacimiento precisa de las organizaciones para aprender, para relacionarse, para recrearse, para trabajar, para producir y reproducirse, para consumir y para gastar. Así, pues, en una organización varias personas llevan a cabo actividades y, en ellas, la reciprocidad es elemento esencial para la existencia de la misma.

De tal manera que las personas crean las organizaciones; ellas son el elemento cardinal para determinar la estructura, la forma, la composición, los procesos y mecanismos de funcionamiento y, por supuesto, su finalidad. Son variadas y algunas requieren de sus integrantes ciertas características que las hacen especiales, porque están relacionadas con el conocimiento. Este es el caso de las organizaciones educativas y, entre éstas, las universidades.

2. Globalización vs Universidad

Las nuevas realidades en las que debe desempeñarse la Universidad se caracterizan, entonces, por cambios acelerados e incertidumbre en todos los órdenes. En consecuencia, este tipo de organizaciones enfrenta nuevos retos: la sociedad del conocimiento y la globalización. Y para “hacer frente a la vez a los retos que suponen las nuevas oportunidades que abren las tecnologías, que mejoran la manera de producir, organi-

zar, difundir y controlar el saber y de acceder al mismo” (Declaración Mundial sobre la Educación Superior, 1998, p.3), la Universidad tiene que saber interpretar y adaptarse a lo que acontece para que sobreviva; de lo contrario, corre el riesgo de desaparecer.

Pérez Lindo (1998), al referirse a aquellas características que impiden a las universidades su inserción en una gestión basada en el conocimiento, destaca:

La universidad dominada por motivos políticos e ideológicos (la universidad como aparato ideológico); la universidad centrada en la producción de profesionales, sin tener en cuenta que el destino de ellos depende de la evolución del mercado de los conocimientos (modelo profesionalista); la administración de la universidad preocupada esencialmente por la gestión de estructuras (universidad burocratizada); la universidad centrada en su actividad académica o científica, sin tomar en cuenta su pertinencia social (universidad academicista o científicista); la universidad orientada a la formación de las élites de poder (universidad elitista), y la universidad orientada a la escolarización masiva, sin tener en cuenta los rendimientos académicos o la calidad de la enseñanza (universidad masificadora) (p.95).

Tomando en cuenta que Pérez Lindo es argentino, es factible pensar que se basó en el funcionamiento de las universidades de su país para hacer esta radiografía. No obstante, es asombrosa la correspondencia que existe entre estas características y las presentadas por las universidades venezolanas. Adicionalmente, el autor señala que muchas veces algunas de estas particularidades aparecen en una misma institución; se puede señalar que en casi todas las

universidades del país, por no decir en todas, convergen todos estos elementos, caracterizándolas.

De manera que la universidad latinoamericana, y específicamente la venezolana, viene siendo cuestionada en virtud de su desfase con la realidad, y por su incapacidad para dar respuesta o solución a los problemas que la circundan, sin importar que sean locales, regionales, nacionales o mundiales; además del sinfín de problemas que a lo interno confronta, lo cual ha generado una profunda crisis.

Hernández (2001) opina en relación a la situación que vive la universidad venezolana, identificando algunos de los problemas que padece, entre los que menciona:

... recurrentes deficiencias presupuestarias, inadecuado uso de los recursos, bajas tasas de rendimiento profesoral, estudiantil y laboral, sobresaturación y déficit de cupos, deficiencia administrativa, geométrico crecimiento matricular, baja calidad e inactualidad del conocimiento impartido, egresados poco dotados para engranar con el cambio cultural, científico y tecnológico que vive la humanidad (p.24).

Según Lombardi (citado en López, 1995): hablar de crisis universitaria resulta reiterativo pero inevitable; muchos son los problemas, pero siempre existe una solución y ésta es nuestra responsabilidad colectiva. Buscar la solución adecuada, oportuna y justa a partir de la participación y el diálogo, porque la inteligencia humana es social y la Universidad es democrática por definición (p. 26).

En efecto, el sistema de educación superior se enfrenta a numerosas demandas sociales, tales como: lograr calidad y excelencia, incrementar la

eficiencia interna, generar alternativas de financiamiento, promover compromisos entre sectores gubernamentales, empresariales y académicos, asegurando la productividad. Esto exige de las instituciones de educación superior practicar una auténtica y veraz planificación y una continua evaluación, a fin de lograr un mejoramiento, en procura de la excelencia académica.

En este contexto, se impone un rediseño general del funcionamiento de las universidades en todos sus ámbitos: académico, administrativo, de investigación y de extensión, con el fin de dar respuesta a la serie de necesidades o realidades que surgen permanentemente.

Por tal motivo, se considera conveniente un cambio que comporte asimilar la cultura evaluativa y dé cuenta del proceso de enseñanza-aprendizaje, tanto en el plano cuantitativo como en el cualitativo, con criterios de eficacia, eficiencia y efectividad, a fin de tomar decisiones para producir mejoras.

En los actuales momentos, entonces, se hace evidente la necesidad de mantener y acrecentar el prestigio de las universidades, para que muestren su capacidad de mejoramiento. Esta necesidad permite promover el uso de metodologías capaces de conducir a resultados que impacten en el entorno y contexto, en función de la importancia que el sector educativo posee en el proceso de crecimiento del país.

En Venezuela, de acuerdo a la Ley de Universidades (1970), la misión de las instituciones de educación superior es ejercer la docencia, la investigación y la extensión. Sin embargo, la realidad muestra la preeminencia de la docencia. Por lo general, "estas son instituciones cuya función fundamental es la preparación para una profesión específica que requiere una formación de alto nivel" (Moura y Levy citados en Ruiz, 1999,

p. 77), ya que dota a los individuos de los medios necesarios para desarrollar competencias profesionales y ofrece a la sociedad personas capaces de trabajar con "éxito" en el campo de las actividades en las cuales se formaron.

3. Dinámica universitaria y metodologías de evaluación

En toda institución, al igual que en toda actividad humana, siempre está presente un universo de problemas. La mayoría de las veces, éstos no se detectan con facilidad; por lo tanto, se hace necesario el uso de recursos intelectuales que permitan penetrarlos hasta sus raíces, para dilucidar si la verdadera intención se identifica con la solución de los mismos.

La dinámica propia de la universidad, hace que sus problemas cotidianos sean muy particulares; y si, además, la organización, la estructura interna y su funcionamiento han permanecido sin cambio aparente, no se han actualizado, entonces los problemas se han agravado a tal punto que han hecho que ésta sobreviva en un ambiente de permanente crisis.

Medir su productividad resulta complejo, dado que en los procesos internos se involucran elementos tangibles (v.g. el presupuesto) e intangibles (v.g. el proceso enseñanza-aprendizaje); por lo que se hace necesario instrumentar mecanismos de análisis que hagan posible manejar la institución de manera eficiente, para lograr el máximo rendimiento posible.

La organización universitaria se ha hecho reactiva, poco eficiente, caduca. En consecuencia, se hace necesario dejar atrás las viejas formas de gestión, tomando en cuenta que "el cambio no se puede ver como el enemigo, puesto que es, por el contrario, la fuente de la salvación organizacional" (Bennis, 1990, p. 159).

La universidad posee recursos humanos y físicos de alto nivel, que no siempre son bien utilizados.- El uso efectivo de estos recursos no sólo permite mejoras adicionales, sino que también contribuye a hacer que los programas de enseñanza e investigación tengan mayor relevancia.

En el pregrado resulta imperativo llevar adelante el proceso de evaluación, con el fin de mejorar el rendimiento y el sistema de gestión, vale decir, de elevar la calidad de la docencia, de la investigación y de la extensión, además de lograr eficiencia y efectividad en la gerencia universitaria.

La evaluación, como estrategia institucional, se justifica, puesto que a través de mecanismos confiables se obtienen resultados que pueden ser aprovechados eficaz y eficientemente, mediante el uso de instrumentos y metodologías que permitan aportar elementos orientadores para el desarrollo institucional, asegurando, de esta manera, la calidad.

Su puesta en marcha en cualquier institución universitaria, permite certificar su permanencia, pues continuamente se revisa la correspondencia entre el "deber ser" y el "ser". Se obtienen evidencias de los insumos, procesos, funciones, productos, para disminuir el grado de subjetividad en la formulación de juicios sobre el funcionamiento organizacional y para que la toma de decisiones se haga de manera más acertada.

La presente investigación apunta en esa dirección. La justificación de este trabajo se basa en la comprensión o el reconocimiento de que la universidad venezolana tiene que incorporarse a los grandes desafíos y retos que impone la sociedad del conocimiento y la globalización; es decir, que el proceso de enseñanza-aprendizaje, la investigación y la extensión sean de excelencia, con el fin de formar recursos humanos de alta calidad, que generen respuesta a los cambios que

ocurren en la sociedad, así como también que aporten soluciones a los problemas de diversa índole, producto de la realidad local, regional y nacional.

Para tal fin, es necesario contar con escuelas universitarias donde la calidad se evidencie en el quehacer cotidiano, al hacer de la evaluación institucional una herramienta de uso permanente por parte de la institución.

4. Evaluación y calidad académica

Hacia los años 60s, con el inicio de la democracia, comienza a manifestarse el crecimiento de la matrícula universitaria en el contexto de una política de ampliación de oportunidades educativas extensivas a todos los estratos de la población (Hung y Gamus, 1988). Así, se crean escuelas, liceos, universidades e institutos de educación superior, arrojando para las siguientes décadas una tendencia creciente de la demanda de educación superior, muy por encima de la oferta, hasta llegar a generar una crisis en su interior. De 6152 estudiantes de educación superior para 1965, se pasó a 221.949 estudiantes en 2001, según datos aportados por la Oficina de Planificación del Sector Universitario (OPSU, 2002).

Esta expansión, meramente cuantitativa, ha afectado el funcionamiento general de la educación superior y ha inducido a una declinación de la calidad académica, por lo que se hace evidente la necesidad de fortalecer el sistema de educación superior para asegurar la excelencia.

Las instituciones de educación superior, en sus instancias de gestión, han manifestado en forma reiterada su preocupación por la calidad del cumplimiento de sus funciones, ya que de su manejo dependen las dimensiones de la calidad del recurso humano que en ellas se forma.

En consecuencia, mejorar la calidad académi-

ca es uno de sus objetivos primarios. Para lograrlo, se deben crear y promover sistemas de evaluación, como tarea ineludible e inaplazable.

Al respecto, existe una diversidad de enfoques sobre lo que se considera debe ser la calidad. No obstante, "la gente parece ser capaz de conocer la calidad cuando la ve, la lee o la escucha... pero no debe evitarse en las áreas de educación superior y de investigación científica" (Van Vught citado en Ruiz, p. 44)

El término calidad puede resultar controversial, puesto que conlleva una carga semántica de valoración, de apreciación sobre el servicio que se presta a las diferentes personas en una sociedad, pues lo que para un sector es excelente, para otro puede no serlo. Así, al referirse a calidad académica, es preferible asumir la interpretación hecha por la UNESCO (1995); es decir, la que apunta hacia todos los ambientes, actividades y funciones que realice la institución educativa en:

...calidad de la enseñanza, de la formación y de la investigación, lo que significa calidad del personal y de los programas, y calidad del aprendizaje, como corolario de la enseñanza y de la investigación... Supone también, por lo tanto, que se preste atención a las cuestiones referentes a la calidad de los alumnos y de las infraestructuras... junto con un interés apropiado por lograr una buena dirección y gestión... (p. 39)

De esta manera, la calidad es vista con una visión integradora que abarca el todo.

Además, la calidad debe ser analizada junto a la pertinencia, "ya que en todo proceso de evaluación académica debe existir una plena correspondencia entre los medios y los fines del proceso" (Ruiz, 1999, p.43); pues "...implica la escogencia de un sistema valorativo en el interior de un determinado espacio social" (Trindade, 1997, p. 588),

teniendo presente que cada organización tiene características que la diferencian del resto. Por eso, la calidad es un conjunto valorativo dentro del proceso de evaluación institucional.

Al hacer referencia a la calidad educativa, casi indefectiblemente se la vincula con complejos problemas referidos a crecimiento matricular, desconocimiento sobre el resultado de la labor docente, disminución presupuestaria frente al aumento continuo de necesidades en el sector, dificultad de los egresados para insertarse al campo laboral, entre otros, que dan razón sobre la crisis que, si bien antes era de cantidad, hoy es de calidad.

Tal es el caso cuando, al desconocer el resultado de la práctica docente, se evidencia un inconveniente: no saber si las estrategias empleadas en la formación del estudiante están acordes con las exigencias del mercado. Por esta razón, Ruiz (2004) asevera, en relación con los egresados, que existe

Diversidad de opiniones, tanto los que indican que son muy buenos, pues son capaces de ingresar a postgrados de universidades extranjeras de prestigio, como aquellos que aseguran que no tienen los conocimientos ni las destrezas elementales para desempeñarse en sus campos profesionales. Pero, tanto unas como otras opiniones, no se basan en investigaciones científicas (p. 6).

Así, resulta vital para las instituciones de educación superior incorporar sistemas de evaluación institucional que permitan conocer cómo se desenvuelve la organización, para corregir sus debilidades y afianzar sus fortalezas de manera integral, para, en esa permanente dinámica, alcanzar la calidad educativa.

Evaluar es cuantificar un aspecto de la reali-

dad y emitir juicios de valor; constituye un proceso dinámico a lo largo de períodos de tiempo; requiere planificación para que, al tomar decisiones, éstas sean acertadas. Son diversos los conceptos que sobre evaluación existen. Casanova (1992) la define como

...un proceso sistemático de recogida de datos, incorporado al sistema general de actuación educativa, que permite obtener información válida y fiable para formar juicios de valor acerca de una situación. Estos juicios, a su vez, se utilizarán en la toma de decisiones consecuente, con objeto de mejorar la actividad educativa valorada. (p. 31)

Para López de Villarroel (1997), la evaluación institucional es entendida "como un medio para encauzar la institución hacia la esencia y el equilibrio de sus cualidades inmanentes y extrínsecas, con el propósito de elevar continuamente la excelencia universitaria" (p.182), en sus cuatro funciones: docencia, investigación, extensión y gestión universitaria, para generar políticas que tiendan a mejorar su calidad, es decir, evaluar, entre otros, el grado de cumplimiento de las funciones de la organización; la relación con los criterios cualitativos para la admisión de estudiantes; la dedicación de los profesores a la enseñanza; publicaciones e investigación; el uso adecuado de la planta física; promoción, repitencia y deserción de los estudiantes; la calidad del egresado y su inserción en el mercado laboral; el funcionamiento de la estructura organizativa; el grado de satisfacción de los miembros de la institución (Ahumada, 1991) y el desarrollo académico del profesor (Camperos, 1995).

Por consiguiente, para efectos de este trabajo se entenderá por Evaluación Institucional el proceso sistemático, dinámico y global, en procura de información confiable para la formación de

juicios de valor, de modo que permita elaborar políticas armónicas que tengan pertinencia, y sean eficientes y eficaces para la institución, con la finalidad de alcanzar la excelencia.

En América Latina este proceso comenzó desde hace más de veinte años (Dias, 1999).

En el transcurso de estas décadas se ha referido reiterativamente que sobre:

La evaluación institucional de las universidades, poco se ha logrado. En los ochenta se pretendió construir un instrumento con una estructura matemática tipo matricial, intento que nunca llegó a culminarse... en los noventa hemos construido algunos índices, pero que por sí solos no nos permiten alcanzar conclusiones relevantes en la compleja realidad que nos ocupa (Contasti, 1997, p.145).

Con la finalidad de proporcionar evidencias relacionadas con la evaluación institucional desarrollada en una de las universidades más importantes del país, la Universidad de los Andes (ULA), de Mérida, se consideró necesario aplicar una entrevista diagnóstica a un experto en el área. Al respecto, la licenciada López de Villarroel, representante de la ULA ante el Sistema de Evaluación y Acreditación de las Universidades venezolanas (SEA), expresa:

Es preocupante que en la ULA no se le otorgue la importancia a aquellos aspectos cruciales, como el de llevar a cabo los procesos evaluativos para conocer el éxito o no en las funciones de docencia, investigación y extensión. En cuanto a docencia, se desconoce lo relativo a las cohortes, porque no se hace el seguimiento respectivo, no se hacen evaluaciones semestrales o anuales de índices muy importantes, como índice de aprobación, de reprobación

ción, de deserción, de repitencia, de permanencia; entonces, no se pueden atacar los problemas para reorientar a tiempo. En cuanto al currículo universitario, se afirma que las carreras están planificadas para cinco años, pero es posible que en la práctica se extiendan a un promedio de duración de siete años. Si se examinan a fondo, a lo mejor son currículos sumamente especializados, que tienen componentes que pudieran pasar a postgrados. La administración de los currículos debería agotar todos los recursos para hacer dos semestres por año; esto no siempre se cuida. Se desconoce la calidad de los estudiantes que egresan, el tiempo que tardan para insertarse en el mercado laboral, las instituciones donde ejercen, la percepción que tiene el sector empleador sobre el desempeño profesional, la opinión de esos egresados sobre lo que aprendieron en sus estudios y lo que realmente les demanda el ejercicio profesional, es decir, la coherencia entre la teoría y la práctica. Se tienen esas debilidades porque no ha habido una política al respecto por parte de la gerencia universitaria. Hay deficiencias en la planificación y, si no hay planificación, no puede haber evaluación; además, existen debilidades en los sistemas de información. Como se ve, ha faltado disposición y audacia (entrevista personal, abril 29, 2005).

De igual forma, sobre la planificación que se realiza en la ULA, Villarroel (2000) señala que ...ésta se reduce a la justificación del presupuesto otorgado por el Estado, mediante la distribución 'racional' de partidas y rubros. Se hace anualmente, mediante la presentación de un proyecto de

presupuesto y un Plan Operativo... En términos evaluativos, el efecto más evidente de esa práctica es que no puede ser objeto de un proceso evaluativo, pues ella, en sí misma, no contempla, ni siquiera concibe, un mecanismo de evaluación (p.12).

5. Reflexiones finales

A la luz de las ideas expuestas, cabe preguntarse ¿Cuáles son los elementos a incluir en un modelo de evaluación institucional que tenga como finalidad determinar la calidad del egresado?

Para dar respuesta a esta inquietud es necesario plantearse nuevas interrogantes: ¿Cuáles son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas del pregrado universitario? ¿Cuáles son las estrategias de evaluación institucional utilizadas por las instituciones de educación superior? ¿Cuál es el modelo teórico sistémico de evaluación institucional que debe tener el pregrado en función de la calidad del egresado?

Al responder estas interrogantes, se pretende dilucidar la caracterización del pregrado universitario, para lograr una aproximación real al funcionamiento de esta plataforma institucional; explicar los parámetros y teorías que fundamentan el proceso de evaluación institucional para el mejoramiento de la calidad educativa; analizar las estrategias de evaluación institucional utilizadas por las instituciones de educación superior venezolanas para un mayor conocimiento; y, finalmente, deducir el modelo teórico sistémico de evaluación institucional del pregrado para el mejoramiento de la calidad del egresado.

6. Referencias bibliográficas

- Ahumada, P. (1991). **Intentos de evaluación de la calidad de la educación**. Planuic. 15-17, (8-10), 77-86.
- Bennis, W. (1990). **Cómo llegar a ser líder**. Colombia: Norma.
- Camperos C.M. (1995). **La función docente en la UCV y la autoevaluación de su eficiencia**. Trabajo no publicado. Universidad Central de Venezuela. Venezuela.
- Casanova, M. (1992). **La evaluación, garantía de calidad para el centro educativo**. Edelvives. Zaragoza
- Contasti, M. (1997). Transformación de la Educación Superior: Pertinencia y Calidad. Estudios y Rituales. En M. Contaste (Comp.), **Hacia la transformación de la educación superior en Venezuela** (pp. 144-151) CRESAL/UNESCO
- Declaración Mundial sobre la Educación Superior en el Siglo XXI: Visión y Acción (1998) UNESCO. Mérida: Talleres Gráficos ULA.
- Dias, J. (1999). Evaluación de la educación superior en Brasil. En Dias J. (Comp.), **Evaluar para Transformar** (pp. 125 - 153). IESAL/UNESCO. Caracas
- Documento de política para el cambio y el desarrollo en la Educación Superior. (1995). UNESCO. Mérida: Talleres Gráficos ULA.
- Hernández, I. (2001) Universidad para el cambio. Cambio para la Universidad. [Revista en Línea], 15. Disponible: <http://www.revele.com.ve/pdf/extramuros/vol1-n15/pag19.pdf> [Consulta: 2005, Agosto 5]
- Hung, L. y Gamus, E. (1988). **Educación superior y mercado de trabajo en el sector industrial venezolano**. Trabajo no publicado. Universidad Central de Venezuela-CENDES. Venezuela.
- Hurtado, J. (2000). **Metodología de la Investigación Holística**. (3ª ed.) Caracas: Sypal.
- López de Villarroel, B. (2005). **Desafíos de la Administración Universitaria**. Trabajo no publicado. Universidad de los Andes, Venezuela.
- _____ (1997). Aportes sobre Evaluación Institucional. En López de Villarroel B. (Comp.) **Hacia la transformación de la Educación Superior en Venezuela**. (pp.182-186) CRESAL/UNESCO. Caracas
- López, H. (1998). **La Universidad en un Quinquenio. Reflexiones para el cambio. El caso particular de la Universidad de los Andes**. ULA. Mérida
- Morín E. (2004). **Introducción al Pensamiento Complejo**. México: Gedisa Editorial
- Muñoz, S. (1997). La calidad de la Educación Superior. En Muñoz S. (Comp.), **Hacia la transformación de la Educación Superior en Venezuela** (pp. 200-201). CRESAL/UNESCO. Caracas
- Pérez Lindo, A. (1998). **Políticas del conocimiento. Educación Superior y Desarrollo**. Buenos Aires: Biblos.
- Ruiz, H. (2004). Bases para una visión compartida de la Universidad de los Andes [Documento en línea] Disponible: <http://webdelprofesor.ula.ve/humanidades/ruiz/> [Consulta: 2005, Agosto 5]
- Ruiz, R. (1999). Evaluación Académica y Educación Superior. En Ruiz R. (Comp.), **Evaluar para Transformar**. IESAL/UNESCO. Caracas
- Trindade, H. (1997). Evaluación institucional y calidad académica: resistencia y construcción. En **La Educación Superior en el Siglo XXI**.

Visión de América Latina y el Caribe. Tomo I.
CRESAL/UNESCO. Caracas

Villarroel, C. (2000). **Hacia el aseguramiento de la calidad y el reconocimiento de la excelencia universitaria.** Trabajo no publicado. Universidad Central de Venezuela. Venezuela.

¿Cómo Rinden Cuentas las Gobernaciones Venezolanas?¹

Montes de Oca, Yorberth
Ochoa, Haydée
Henríquez, Deyanira

Montes de Oca, Yorberth
Magíster en Gerencia Pública.
Profesora de la Universidad del
Zulia.
yorberth@hotmail.com

Ochoa, Haydée
Dra. en Estudios del Desarrollo.
Profesora de la Universidad del
Zulia.
haydeeochoa@iamnet.com

Henríquez, Deyanira
Lic. En Comunicación Social.
Asistente de Investigación en el
Centro de Estudios de la Empresa
de LUZ.
deyanira42@hotmail.com

Recibido: 27-03-06
Revisado: 03-07-06
Aceptado: 14-07-06

Las Gobernaciones son instituciones del poder ejecutivo venezolano, ubicadas entre el nivel municipal y el nacional, que han adquirido importancia con la descentralización político-territorial promovida en América Latina e iniciada en Venezuela a fines de los 80, desarrollada en el contexto de un proceso de modernización del aparato público llevado a cabo paralelo a la promoción por el Estado, de políticas neoliberales. Otra de las estrategias de modernización en curso propuestas en América Latina como estrategia para profundizar la democracia, ha sido la Rendición de Cuentas, la cual es incorporada formalmente por algunas gobernaciones. A fines de los noventa en el marco de un proceso de transformación en Venezuela, la Rendición de Cuentas adquiere rango constitucional y se incorpora en numerosas leyes. Este trabajo tiene como propósito estudiar la Rendición de Cuentas en las Gobernaciones venezolanas. La metodología se basó en el estudio de las gobernaciones de dos Estados relevantes en el país, en el análisis de documentos oficiales, fuentes secundarias y entrevistas semi-estructuradas a funcionarios de las gobernaciones. Los resultados revelan que: 1) Cuando se incorpora la Rendición de Cuentas en el nuevo marco institucional, algunas gobernaciones hacían esfuerzos por incorporar este proceso como mecanismo de control vertical interno, sin mayores logros en la práctica 2) Se da continuidad al sistema de Rendición de Cuentas tradicional de entrega sin trascendencia, de la memoria y cuenta al poder legislativo estatal, 2) De acuerdo al nuevo marco institucional las gobernaciones deben rendir cuenta sobre su gestión y a través de medios públicos, al poder legislativo, al poder ciudadano y a los electores, 3) A pesar del nuevo marco institucional, el sistema de Rendición de Cuentas en las dos gobernaciones sigue siendo el tradicional. Se concluye que en las gobernaciones la Rendición de Cuentas está lejos de contribuir a profundizar la democracia.

Palabras clave: Rendición de cuentas, gestión pública, gobernaciones.

RESUMEN

State governments are institutions of the Venezuelan executive power, located between the municipal and national level, that have acquired importance with the political decentralization promoted in Latin America which begun in Venezuela in the late eighties, developed in the context of a modernization process of the public apparatus, carried on parallel to the promotion of neoliberal policies by the State. The rendition of accounts has been another modernization strategy to strengthen democracy, which has been formally incorporated by some State governments. In the late nine-ties in the frame of a process of transformation in Venezuela, the rendition of accounts acquires a constitutional rank and is incorporated in numerous laws. The purpose of this article is to explore the rendition of accounts in Venezuelan State governments. The methodology was based upon the study of the local governments of two relevant states in the country, the analysis of official documents, secondary sources and semi-structured interviews to local government functionaries. The results reveal that : 1) When the rendition of accounts is incorporated, some local governments made efforts to incorporate this process as a mechanism of vertical internal control, without great achievements in praxis ; 2) The traditional system of rendering of accounts without transcendence continues, 2) According to the new institutional frame, local governments must present results about their labour and through public media, to the legislative power, to the sovereign power and electors, 3) Despite the new institutional frame, the system of rendering of accounts in the two State governments continues to be the traditional one. As a conclusion, the article holds that in state governments, the rendering of accounts is far from contributing to strengthen democracy.

Key words: Rendition of Accounts, public policy, state governments.

ABSTRACT

1. Introducción

A finales de los 80' en Venezuela se impulsa la modernización político-administrativa del Estado, paralelo a la promoción de la economía de mercado. Como parte de este proceso se concreta la descentralización político territorial, con propósitos formales de profundizar la democracia, proceso en el cual el gobierno nacional traspasa competencias concurrentes y exclusivas a las gobernaciones de los Estados², instancias del aparato público responsables del nivel intermedio entre gobierno nacional y municipal, adquiriendo importancia significativa, desde el punto de vista económico, político y social.

En el año 1999, en Venezuela se promulga la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CBV) (ANC, 1999), a partir de la cual se diseñan y aprueban un conjunto de leyes de ámbito nacional, con el propósito formal de profundizar la democracia y buscar la justicia social, estamos así en presencia de una orientación distinta a la iniciada a fines de los 80', que puso en el centro lo económico.

Unas de las transformaciones importantes a nivel constitucional en el país, ha sido la incorporación de nuevos principios en los que la administración pública debe basar sus funciones, entre ellos, transparencia, participación ciudadana y Rendición de Cuentas, los cuales deben ser asumidos por las instituciones que conforman el aparato público, y entre ellas las gobernaciones. De igual manera, se evidencia la consideración de estos principios en la promulgación de los otros documentos jurídicos aprobados en el marco de la nueva constitución (Ochoa et al 2006).

Uno de estos principios: La Rendición de

Cuentas ha despertado interés en los últimos años, en el marco de propuestas de modernización de la gestión pública que abogan por la participación del ciudadano y el control social, como estrategia para profundizar la democracia, de allí que en muchas de las ideas de cambio, la Rendición de Cuentas se presenta como un proceso clave para avanzar en la reforma.

La práctica de la Rendición de Cuentas no es nueva y el interés por mejorar este proceso ha tenido acogida en diversos países de América Latina en el marco de los procesos de modernización del aparato estatal, aunque alejados de las propuestas que lo plantean como estrategia de profundización democrática. En Venezuela, desde que se inició la Reforma del Estado a fines de los ochenta, vinculada a los procesos de globalización y en el marco de la descentralización, algunas gobernaciones, han mostrado interés en el tema, lo cual aunado al deber que tienen de rendir cuentas a los electores a partir de las reformas institucionales iniciadas en 1999, nos indica que podemos estar frente a una realidad en proceso de cambio.

Sobre los cambios ocurridos a raíz de los procesos de modernización de la administración pública, es poco lo que se ha escrito en la región y particularmente en Venezuela, en general el abundante conocimiento producido lo constituyen propuestas de cambio, menos conocemos sobre la realidad del aparato público venezolano desde que se iniciaron las transformaciones a fines de los noventa, las cuales formalmente apuntan a profundizar la democracia, como estrategia para avanzar en la justicia social.

Este trabajo tiene como propósito, estudiar la

¹ Este trabajo es un producto del programa: "Política y Administración Subnacional", que se desarrolla en el Centro de Estudios de la Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia (LUZ), financiado por el Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES) de la misma universidad.

² Venezuela está dividida política y territorialmente en 23 Estados y un distrito metropolitano

Rendición de Cuentas en las Gobernaciones venezolanas desde 1999, cuando se inició un proceso de transformación institucional, hasta 2004. Tomamos como muestra los Estados Zulia y Carabobo. Partimos del supuesto, que a pesar de los intentos de modernización y de los cambios constitucionales y legales en la materia, en función de un modelo administrativo alternativo, persisten viejas prácticas, que dificultan el desarrollo del nuevo marco institucional. Metodológicamente nos apoyamos en el análisis de documentos oficiales y provenientes de fuentes secundarias, así como entrevistas semi-estructuradas a funcionarios de las gobernaciones objeto de estudio. Las variables estudiadas son: el sujeto que rinde cuentas, el sujeto receptor de la Rendición de Cuentas, el objeto de la Rendición de Cuentas y los medios a través de los cuales se rinde cuentas (Ochoa y Montes de Oca, 2004).

La Rendición de Cuentas es una práctica muy antigua, pero con poca importancia como instrumento de cambio, es en el marco de las propuestas de modernización desde la llamada Nueva Gestión Pública que ha adquirido importancia. En términos muy generales la Rendición de Cuentas es “una práctica en la gestión pública a través de la cual los servidores públicos dan cuenta o justifican sus actos, a distintos sujetos, de modo diverso y a través de diferentes medios, por estar obligados a ello” (Ochoa y Montes de Oca, 2004: 457).

2. Contexto: La rendición de cuentas por las gobernaciones en los 90

El proceso de descentralización político-territorial ha pasado en Venezuela por la elección directa de los gobernadores de los Estados por

parte de los ciudadanos y por el traspaso de competencias del gobierno nacional al estatal, para lo cual se aprobaron la Ley de Elección y Remoción de Gobernadores (Congreso de la República de Venezuela, 1989) y la Ley Orgánica de Descentralización, Delimitación y Transparencias del Poder Público (Congreso de la República de Venezuela, 1989)

Con este tipo de reformas en el aparato público, las gobernaciones tienen cambios significativos, como instancias organizativas responsables de la conducción de los Estados, pasan a tener gran importancia desde el punto de vista económico y social, al asumir tareas de cierta envergadura y claves para reestructuración económica y el cambio social, es decir, las gobernaciones se han involucrado en un conjunto de actividades que resultan clave para la economía, todo lo cual hacen que manejen cuantiosos recursos financieros y responsabilidades, entre las cuales hay que destacar el manejo exclusivo de puertos, aeropuertos y puentes a través de los cuales obtienen cuantiosos recursos (Fuenmayor y Ochoa: 2003).

Las gobernaciones cada una con sus particularidades, intentaron reformas administrativas, entre éstas, al Sistema de Rendición de Cuentas³, ocupando éste tema un lugar importante en algunas propuestas de reforma. En esto ha debido de incidir de alguna manera el hecho que en la Ley Orgánica de Descentralización, Delimitación y Transferencia de Competencia del Poder Público (1989), en el artículo 16, se estableció que los gobernadores debían rendir informes al Presidente de la República, directamente o por intermedio del Ministro correspondiente cada vez que lo soliciten. A pesar, de que no existían consi-

³ Tal como lo señalan Ochoa y Montes de Oca (2004) este término, se utiliza con frecuencia como sinónimo de otros, tales como: *accountability*, *responsabilidad*, *responsabilidad* y *responsabilización*. Sin embargo, puede ser definido como un proceso político-administrativo, a través del cual los gobernantes dan cuenta de sus actos.

deraciones a nivel constitucional en materia de Rendición de Cuentas, queda claro que con el proceso de descentralización iniciado a finales de los noventa se introducen nuevas estrategias administrativas en búsqueda de la eficiencia de la gestión pública. Nos detendremos en este trabajo en el estudio del tema en las gobernaciones de dos Estados muy importantes del país: Zulia y Carabobo.

Desde 1990 la gobernación del Estado Zulia⁴, recibió influencia de las propuestas de Carlos Matus (1997) respecto a la necesidad de creación de un sistema de Petición y Rendición de Cuentas a lo interno de las gobernaciones, cuyos propósitos son la búsqueda de eficiencia. En este momento no estuvo contemplada la Rendición de Cuentas a los ciudadanos (Ochoa y Montes de Oca, 2002). El proceso se previó desarrollarlo formalmente a través del Consejo Zuliano de Planificación (CONZUPLAN), al cual los Secretarios, Directores, Presidentes de los Institutos Autónomos y Fundaciones debían entregar cuentas anualmente, para procesar los resultados en el marco de un sistema de Control que debía ejercer CONZUPLAN, es decir, se trata de un

sistema de Rendición de Cuentas intra-burocrático para hacer seguimiento a la gestión. La práctica se desarrolló de modo diferente (Aranda, 2002), ya que los funcionarios en referencia entregaban cuentas directamente al gobernador en los encuentros programados personalmente, donde se acordaba lo que iba a registrarse para entregar a CONZUPLAN, se pierde así en la práctica la Rendición de Cuentas al Gobernador como estrategia de control, convirtiéndose en una estrategia para armar la Memoria y Cuenta de la gestión.

En la gobernación del Estado Carabobo⁵, a diferencia de la del Zulia, desde mediados de la década de los 90', se inician esfuerzos para aplicar sistemas de Control de Gestión, dirigidos a la búsqueda de información de la gestión en dos áreas puntuales: en lo social e infraestructura, bajo estas iniciativas se crea Dirección de Control de Gestión, adscrita a la Secretaria de Control Interno con el propósito de darle viabilidad y hacerle seguimiento a las acciones y decisiones del gobierno regional. No obstante, este sistema que se intentó implementar pasó por diversos cambios significativos desde el punto de vista técnico-

⁴ El Estado Zulia se encuentra ubicado al norte y occidente del país, tiene una superficie de 63.100 km², se extiende sobre la depresión del lago de Maracaibo, entre la cordillera de Perijá y la de Mérida, en la actualidad procura asegurar el abastecimiento agropecuario difundiendo y financiando técnicas modernas de cultivo y recolección. Las zonas sur, sureste y oeste constituyen las zonas más productivas del país en ganado bovino, produciendo el 70% del consumo nacional de leche, queso y mantequilla. Pero la mayor actividad económica deriva de la explotación del petróleo. Su desarrollo comenzó en 1922, significando el principal motor que impulsó la transformación económica de Zulia. El área de producción está localizada en su mayor parte en el lago. El Tablazo es el segundo complejo petroquímico de Venezuela. Además, el lago constituye un sistema de gran valor estratégico por su comunicación directa con el mar Caribe y sus riberas están unidas por el puente General Rafael Urdaneta (El puente sobre el lago de Maracaibo), con más de 8 Km. de longitud. También en Zulia existen fosfatos y otros minerales como el carbón, concretamente en El Guasare. El golfo de Venezuela posee un alto potencial en recursos pesqueros. es productor de petróleo y carbón (PROMOZULIA et al: 2000).

⁵ El Estado Carabobo se encuentra "... Ubicado en el centro norte del país, es uno de los más pequeños, con apenas 4.650 Km², de un total de 912.050 Km², es decir, el 0,5% del territorio, sin embargo con una población de 1.932.168 habitantes en el censo de 2001, lo cual representa el 8,4% de la población, 415 habitantes por Km² y lo ubica en el segundo lugar en concentración, después del Distrito Federal, donde se encuentra la capital de Venezuela. Su principal actividad económica es la industria, en esta actividad ocupa el tercer lugar en el país, sus principales industrias son del ramo de vehículos automotores, metalmecánica, alimentos, cauchos y electrodomésticos. En Carabobo se encuentra una de las tres refinerías del país, tiene condiciones excepcionales para la actividad agrícola y pecuaria debido a los suelos de alta calidad, su vialidad agrícola y su desarrollo agroindustrial con presencia en el mercado nacional e internacional. En este Estado se ubica uno de los principales puertos del país: Puerto Cabello. Posee playas marítimas que brindan facilidades turísticas así como una de las fuentes termales de mayor temperatura del mundo" (Ochoa et al, 2005: 461).

administrativo, debido al apoyo que tuvo dicha gobernación del sector privado y a las promulgaciones jurídicas que a nivel nacional se ejecutaron en materia de control gubernamental para esa década.

En lo esencial este sistema de Control de Gestión buscaba la vigilancia e inspección de los niveles superiores sobre los inferiores, es decir estaba definido como un sistema de información vertical, lo cual demandaba rendición de cuentas intra-burocrático, de los niveles inferiores a los superiores. En síntesis las características que asume el Control de Gestión en la gobernación del Estado Carabobo, a nuestro juicio facilitó el avance para el desarrollo de una política de Rendición de Cuentas a lo interno de la gobernación y no así para los ciudadanos.

3. Rendición de cuentas por las gobernaciones en el nuevo marco institucional

Asistimos desde fines de los 90', a reformas en las bases constitucionales y legales del país bajo el gobierno del presidente Hugo Chávez, fundamentadas formalmente en la justicia social, esto como una forma de interrumpir las orientaciones neoliberales de la economía que hasta la fecha se adelantaban desde el aparato público. La Rendición de Cuentas se incorpora en este proceso como un principio que debe cumplir el Estado, lo cual queda establecido en nueve artículos de la CRBV (Ochoa y Montes de Oca, 2006)

Los Gobernadores como Jefes de Gobierno en los Estados están obligados según la nueva carga magna (CRBV, 1999) a rendir cuentas sobre su gestión. El artículo 141 establece que “La administración pública está al servicio de los ciudadanos y ciudadanas y se fundamenta en los principios de honestidad, participación, celeridad,

eficacia, eficiencia, transparencia, Rendición de Cuentas y responsabilidad en el ejercicio de la función pública, con sometimiento pleno a la ley y al derecho”, siendo que las gobernaciones forman parte de la administración pública, están obligadas a acatar el referido mandato constitucional.

El artículo 315 establece que “...el Poder Ejecutivo, dentro de los seis meses posteriores al vencimiento del ejercicio anual, presentará a la Asamblea Nacional la Rendición de Cuentas y el balance de la ejecución presupuestaria correspondiente a dicho ejercicio”, si bien en la práctica es un mandato que asume sólo el poder ejecutivo nacional, al no especificarse este nivel, el artículo en un sentido riguroso contempla a los niveles subnacionales del poder ejecutivo (Estados y municipios). El artículo 66 deja expresamente establecido que “Los electores y electoras tienen derecho a que sus representantes rindan cuentas públicas, transparentes y periódicas sobre su gestión de acuerdo a lo programado”, en razón de que el cargo del gobernador es por elección popular, este funcionario está obligado a rendir cuentas a sus electores, es decir, no sólo a otras instancias del aparato estatal sino a un sector de la sociedad: a sus electores, con lo cual se avanza notablemente en la Rendición de Cuentas como estrategia de profundización democrática. Finalmente encontramos en la CRBV en su artículo 161 definido claramente la obligación de Rendición de Cuentas por parte de los gobernadores sobre su gestión, de modo público a la Contraloría del Estado, al Consejo Legislativo y al Consejo de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas.

Otros documentos legales aprobados en el marco de la nueva constitución, obligan a las gobernaciones a rendir cuentas. La Ley Orgánica de la Administración Pública (AN, 2001a), en su artículo 11 deja plasmado que las Autoridades y

Funcionarios de la Administración Pública “deberán rendir cuentas de los cargos que desempeñen en los términos y condiciones que determine la ley”; teniendo en consideración que esta ley rige a los Estados cuando se refiere en general a la administración pública, quedan sujetos al referido artículo los gobernadores.

La Ley Orgánica de la Contraloría General de la República y del Sistema Nacional de Control Fiscal (AN, 2001b) establece en su artículo 51, que quienes administren recursos de los entes señalados en el artículo 9 están obligados a rendir cuentas de las operaciones y resultados de su gestión al órgano de control fiscal que determine la Contraloría General de la República, lo cual “implica la obligación de demostrar formal y materialmente la corrección de la administración, manejo o custodia de los recursos”, el artículo 9 identifica entre otros, a los órganos y entidades del Poder Público Estatal. Una Ley que deja claramente expresado el interés en la Rendición de Cuentas es la Ley contra la corrupción (AN, 2003), la cual en sus artículos 9 y 20 deja plasmado, que los órganos del poder público en todos sus niveles, entre éstos el estatal, deben rendir cuentas y justificar a los ciudadanos los bienes, gastos y recursos públicos.

La Ley Orgánica de los Consejos Legislativos de los Estados (AN, 2001), en el artículo 15, numeral 9, establece que los mismos deberán “Recibir para su evaluación el informe anual del Gobernador sobre su gestión durante el año inmediato anterior. A tales efectos, el Consejo Legislativo fijará dentro de los treinta (30) días siguientes a su instalación anual, la sesión en la que el Ciudadano Gobernador presentará dicho informe”, con lo cual queda claro el deber de los gobernadores de rendir cuenta al poder legislativo del Estado respectivo. Por último es necesario hacer referencia al tratamiento que da al tema la

Ley de los Consejos Estadales de Planificación y Coordinación de Políticas Públicas (AN, 2002), según la cual es competencia de estos consejos “Conocer el informe anual del Gobernador o Gobernadora”

Según la Constitución del Estado Zulia (Asamblea Legislativa del Estado Zulia, 2001a), el poder ejecutivo está en la obligación de “presentar dentro de los primeros quince días del ejercicio fiscal siguiente, ante el Consejo Legislativo en Sesiones Ordinarias o Extraordinarias un informe detallado de su gestión durante el período inmediatamente anterior”, y el consejo Legislativo tiene como atribución aprobar o improbar el informe. Es una vieja responsabilidad de las gobernaciones que queda plasmada en la CRBV.

Internamente los Secretarios de la Gobernación del Estado Zulia, según la Ley Orgánica del Régimen Político (Consejo Legislativo del Estado Zulia: 2001b), están obligados a “preparar la memoria y cuenta anual de su despacho y presentarla al Consejo Legislativo del Estado”, además deben “dar cuenta en la oportunidad fijada o cuando se lo requiera el gobernador del Estado, de los asuntos realizados que cursen en la respectiva secretaría”. Esto tiene su antecedente en la Ley orgánica del Régimen Político aprobada en 1990 en el marco de los inicios del proceso de descentralización.

Igual tendencia se evidencia en la Gobernación del Estado Carabobo, que desde los 90', también existen disposiciones legales que obligan tanto al poder ejecutivo como a los funcionarios con cargos de directivos de presentar la memoria y cuenta a la Asamblea Legislativa (Asamblea Legislativa del Estado Carabobo: 1991) ahora llamada Consejos legislativos. Estas consideraciones han sido reforzadas e incorporadas nuevamente en las leyes, resoluciones y reglamentos creados y promulgados en el marco

de las reformas institucionales de finales de la última década.

En síntesis, desde 1999 se han creado condiciones legales para que las gobernaciones rindan cuentas horizontal y verticalmente, lo cual revela que este proceso administrativo, históricamente marginado, asume importancia en la conformación de un nuevo aparato estatal en Venezuela. Horizontalmente las gobernaciones, están obligadas a rendir cuentas a los Consejos Legislativos, instancias del poder legislativo estatal y en el segundo a los ciudadanos y electores, lo cual constituye una incorporación novedosa que apunta a dar insumos para el ejercicio del control social, estrategia fundamental para la democratización del aparato público.

Más allá de las condiciones legales no se ha conformado un sistema de Rendición de Cuentas en todo el aparato estatal o en algunos niveles de gobierno. A modo de ejemplo observamos que los gobiernos subnacionales carecen en su mayoría de sistemas de información electrónica y el gobierno nacional no está aún diseñando mecanismos electrónicos para rendir cuentas.

4. La práctica reciente de rendición de cuentas por las gobernaciones

En el contexto del nuevo marco institucional del país, asume el poder en la Gobernación del Estado Zulia en el año 2000, con el apoyo del partido político un Nuevo Tiempo, Manuel Rosales, quién anteriormente se desempeñaba como Alcalde del Municipio Maracaibo. Más adelante en el año 2004, es reelecto gobernador del Estado Zulia, en un proceso en el cual en la mayoría de gobernaciones venezolanas resultan electos los candidatos de los partidos políticos que están alineados a la política del gobierno nacional (Ver: CNE, 2005).

Rosales da continuidad al intento de poner en práctica un sistema de Petición y Rendición de Cuentas interno, pero por intermedio de la Secretaría de Planificación, Estadística e Informática, que sustituyó a CONZUPLAN. Con este sistema aparentemente existe un intento de aplicación del sistema de Rendición de Cuentas propio del modelo tecnocrático, a través del cual el nivel superior recibe cuentas de los niveles inferiores, sin embargo en la práctica se convierte en información para armar la Memoria y Cuenta del Gobernador. Cada Secretario o directivo asume criterios diferentes, lo que incide en la Memoria y Cuenta que entrega el Gobernador.

Por su parte el Gobernador entrega cuentas al Consejo Legislativo, a través de la tradicional Memoria y Cuenta elaborada con los informes parciales de las Secretarías y otras instancias de gobierno, formalmente públicas, pero en la práctica disponible solo para los diputados del Consejo Legislativo, al Contralor y a grupos políticos vinculados al gobernador, con acceso de los medios de comunicación al acto de entrega, pero sin acceso a los ciudadanos y electores como lo establece el marco jurídico.

El objeto de Rendición de Cuentas varía en cada área de acuerdo a la orientación de cada secretaría, pero en todo caso, básicamente la memoria y cuenta ha Estado dirigida a destacar procesos, se trató de justificar el gasto público, mediante la demostración de obras públicas y sociales, inversiones, contrariamente a lo que se establece en las disposiciones constitucionales y legales en materia de Rendición de Cuentas, que tienen que estar dirigidas a destacar los resultados de la gestión, es decir usando el esquema propio de la administración burocrático-populista, en la cual lo fundamental de la Rendición de Cuentas es "la justificación del gasto a través de la demostración de inversiones y obras sociales realizados por

los gobernantes, sin considerar las ofertas electorales realizadas, los planes formalmente definidos ni el marco legal establecido..” (Ochoa y Montes de Oca, 2004, 465).

Si bien el propósito de la Rendición de Cuentas es el cumplimiento de lo formalmente establecido y de la Nueva Normativa de control a través de Contraloría Regional del Estado Zulia, en la práctica es “obtener aceptación del exagerado gasto público, de los sectores que se encuentran en el poder y en definitiva de los partidos políticos, sólo se trata del cumplimiento de requisitos formalmente establecidos al no asignarle este estilo de gestión (el burocrático populista) importancia significativa al control” (Ochoa y Montes de Oca, 2004: 466). La coincidencia política de la mayoría del Consejo Legislativo con el Gobernador, favorece la aprobación de la memoria en tales condiciones, bajo la mirada y voto pasivo de quienes se encuentran en oposición.

En definitiva, en la Gobernación del Estado Zulia, estamos frente a una práctica tradicional a pesar de avances formales que introducen la Rendición de Cuentas al ciudadano en el nuevo marco institucional, como estrategia para avanzar en la profundización democrática, tampoco a lo interno de la gobernación la Rendición de Cuentas promueve el control, a pesar de lo establecido en la normativa del Zulia.

Desde que se inició el proceso de descentralización en el año de 1990 hasta 2004 (14 años), el Estado Carabobo, ha estado gobernado por los Salas, los primeros seis años por Enrique Salas Römer y el resto por su hijo Henrique Salas Feo, ambos pertenecientes al Partido Político “Proyecto

Venezuela”, del cual son líderes⁶.

Según la Constitución del Estado Carabobo (Asamblea Legislativa del Estado Carabobo, 1991), en su Artículo 82, el Secretario General de Gobierno y cada uno de los secretarios del ejecutivo estatal, presentarán a la asamblea legislativa (hoy Consejo Legislativo), en la oportunidad en que el gobernador presente su informe, la memoria y cuenta de su despacho correspondiente al año inmediato anterior. Igualmente considera la presentación anual por parte del gobernador la justificación de la gestión. Más allá de esto, en la gobernación de Carabobo, el tema de la Rendición de Cuentas, no ha sido incorporado en la normativa específica del Estado.

Recientemente los esfuerzos formales le han otorgado importancia a los procesos de Control de Gestión. La Secretaría General de Gobierno, en ejercicio de sus competencias consagradas en el Artículo 45, numeral 5, de la Ley de Organización de la Administración Pública del Estado Carabobo, “debe ejercer la dirección, coordinación y supervisión de los mecanismos establecidos para el Control de Gestión de la Administración Estadal, central y descentralizada funcionalmente, así como la asistencia técnica; en virtud de ello y por aplicación del principio de racionalidad administrativa se requiere unificar los criterios sobre normas y procedimientos a seguir para la elaboración de la Memoria y Cuenta como instrumento de información y control, aplicable por todas las Dependencias y Organismos del Ejecutivo Estadal que ejecuten un presupuesto” (Consejo Legislativo de la gobernación del Estado Carabobo, 2001).

⁶ En las primeras elecciones Henrique Salas Römer se presentó como independiente apoyado por COPEI, uno de los dos partidos que se habían alternado en el poder desde los inicios de la democracia, sin embargo Salas se distanció temprano de este partido y creó el grupo Político Proyecto Carabobo, el cual sirvió de plataforma política a su hijo. En 1998 Proyecto Carabobo es sustituido por el Partido Político Proyecto Venezuela, el cual le sirvió al padre para competir en el proceso electoral para Presidente de la República, en las elecciones en las cuales triunfó Hugo Chávez (Ochoa et al, 2005: 442).

Vinculado a esta normativa sobre Control de Gestión en la práctica ha habido intentos de desarrollo de un sistema de Control de Gestión, que exige Rendición de Cuentas de las Secretarías, Direcciones, Institutos Autónomos y otras instancias de dirección interna (Guillén, 1997). El sistema se diseñó bajo la asesoría de la General Motors en el contexto del nuevo marco institucional y particularmente de la nueva ley de Contraloría, sin embargo se trata de esfuerzos iniciados previo a la creación de condiciones formales, a partir de las cuales éstas fueron promovidas (Guillén, 1999).

Producto de este proceso se creó en el año 2002, la Dirección de Control de Gestión en el período de Salas Feo, adscrita a la Secretaría General de Gobierno del Estado, la nueva unidad tendría bajo su responsabilidad el control de la legalidad y monitoreo de la gestión de la gobernación.

Sin embargo, en el año 2002, el sistema de Control de Gestión diseñado con la asesoría de General Motors es desplazado por otra metodología llamada Interpretación de Indicadores de Gestión, (Rodríguez, 2002), considerada por sus funcionarios mucho más general, lo cual tiene lugar, con el resurgimiento legal del Control de Gestión y de la Rendición de Cuentas, en el aparato público nacional que mediante la Contraloría General de la República se hace obligatorio. Esto pasa por la contratación externa de especialistas con conocimientos sobre el Control de Gestión y la capacitación de todos los niveles gerenciales en la materia. La tendencia es a la formación de los niveles superiores e intermedios de la gobernación, en técnicas sobre Control de Gestión.

Estamos en presencia de procesos de reestructuración a lo interno de la gobernación, que permiten ejercer control de los niveles superiores a los inferiores de tipo tecnocrático, con cierto

distanciamiento de la intervención de la Contraloría Regional, sin posibilidades hasta los momentos de aplicación de un sistema de control social como lo prevé el nuevo régimen institucional.

En la práctica ambos sistemas encontraron mucha resistencia de los funcionarios responsables, quienes se sentían controlados por este proceso, reportaron fundamentalmente los niveles medios, las Secretarías presentaron resistencia al sistema. Se observa con este proceso, un intento de aplicación de control de los niveles superiores a los inferiores a partir de lo programado, rompiendo con los esquemas tradicionales de escaso control.

El Control de Gestión, constituye uno de los procesos clave de la gestión, al permitir sistematizar la información de carácter económico, social y de infraestructura de la gestión, sin embargo esta herramienta no permite habilitar a la ciudadanía para ejercer el derecho al control social, es un proceso para el uso interno de la organización y no para la intervención del ciudadano, lo cual es una limitante para definir una política de Rendición de Cuentas que contribuya con la profundización democrática.

Los medios utilizados para la entrega de la información sobre la gestión son : las memorias y cuentas y los informes (denominado formato tres), este último presentado cada tres meses, además de la presentación de informes confidenciales. Dichos instrumentos son de uso interno, en la práctica están restringidos a otras instancias del aparato estatal y al ciudadano común. Se diseñó un manual para la presentación de las memorias y cuentas, que tiene como propósito servir de guía metodológica, establece los lineamientos, tanto de forma como de contenido, que deberán ser acatados por los organismos y dependencias que integran la Administración Pública del Gobierno del Estado Carabobo, para la elaboración y

presentación de la memoria y cuenta. Proporciona las orientaciones necesarias para la presentación de los aspectos resaltantes de la gestión anual, respetando principios de oportunidad, coherencia, uniformidad e integridad (Secretaría General de Gobierno, 2002), lo cual está dirigido a destacar resultados, sin embargo, las memorias y cuentas en esta entidad no son de carácter público, hecho que van en contra de los derechos del ciudadano, convirtiéndose en unos de los rasgos del modelo de gestión tecnocrático.

La Rendición de Cuentas del Gobernador al Consejo Legislativo, se trata de una práctica en esencia tradicional, dando cuenta de sus obras, con especial énfasis en la cuestión social y en infraestructura, con escasa referencia a metas establecidas, sin mención de las promesas electorales, pero con una diferencia en cuanto al Zulia, ya que se difunde el discurso por escrito, lo cual crea condiciones favorables para que llegue al ciudadano.

El propósito de la Rendición de Cuentas en esta gestión, es el control por parte de los superiores a los niveles jerárquicos inferiores mediante la información trimestral, debido a que través de las metodologías definidas para la presentación de la información de la gestión, se deja de lado la posibilidad de Rendición de Cuentas al ciudadano, alejándose con esta postura tecnocrática, del nuevo marco institucional.

En definitiva estamos en presencia de esfuerzos en torno a la creación real de un sistema de Rendición de Cuentas a lo interno de la gobernación, que crea condiciones para hacer seguimiento a lo programado, mientras que continúa un sistema de Rendición de Cuentas tradicional por parte de la gobernación al Consejo Legislativo, con un muy incipiente avance en cuanto a la creación de condiciones para la Rendición de Cuentas al ciudadano.

5. Similitudes y diferencias entre las dos gobernaciones

A pesar de la existencia de una normativa general que rige a todas las gobernaciones y las obliga a rendir cuentas al ciudadano, la práctica actualmente está alejada de dar respuesta a este mandato legal, las gobernaciones continúan rindiendo cuenta a los Consejos Legislativos a través de su sistema tradicional de entrega de Memoria y cuenta, propio de una administración pública burocrático-populista, donde se destacan obras y gastos, con lo cual buscan legitimación frente a los sectores políticos a los cuales deben dar cuenta.

Paralelamente ambas gobernaciones, por distintas vías, hacen esfuerzos de exigencia de Rendición de Cuentas internamente por los niveles inferiores a los niveles superiores, la gobernación del Zulia, bajo la influencia de las tesis de Carlos Matus y la Gobernación de Carabobo bajo la influencia del sector privado, con un claro debilitamiento de los esfuerzos por parte de la Gobernación del Zulia y persistencia en esta línea por parte de la Gobernación de Carabobo. En tal caso los sujetos emisores de la Rendición de Cuentas son (secretarios, directores, presidentes de los institutos autónomos, fundaciones y el gobernador).

Existen diferenciaciones significativas con el sujeto a quien se rinde cuentas en cada una de las gobernaciones, es decir, las unidades organizativas encargadas de ejercer control. En Carabobo, se creó una unidad específicamente para el Control de Gestión y se entregan informes trimestrales para ejercer el monitoreo de las acciones y decisiones del gobierno. En la gobernación del Estado Zulia se menciona la entrega de informes preliminares a la Secretaría de Planificación,

Informática y Estadística.

Los medios utilizados es decir los mecanismos y procedimientos existentes de Rendición de Cuentas incluyen la presentación anual del informe de gobierno sobre el Estado de la administración pública y la comparecencia posterior de los funcionarios del poder ejecutivo ante el Consejo Legislativo y al Consejo Estatal de Planificación de Políticas respectivamente. Las diferencia que en la gobernación del Estado Carabobo, se han diseñado metodologías y manuales de procedimientos para la presentación de los informes así

como de las memorias y cuentas internamente, hecho que no ha ocurrido en el Zulia.

El propósito de la Rendición de Cuentas, en relación al control, se caracterizó en las dos gobernaciones por esfuerzos intraburocráticos y tecnocráticos de control, sin brindar posibilidades para un control horizontal por el poder legislativo ni para un control vertical por los ciudadanos y electores.

En el Cuadro No. 1, se sintetizan los rasgos comparativos que asume la práctica de la Política de Rendición de Cuentas en las gobernaciones

Cuadro 1. Comparación de las experiencias de las gobernaciones del Zulia y Carabobo sobre la Rendición de Cuentas

Gobiernos Regionales Categoría de Análisis	Gobernación del Estado Zulia	Gobernación del Estado Carabobo
	<i>Manuel Rosales (2000-hasta el presente)</i>	<i>Herique Fernando Salas Feo (2000-2004)</i>
Objeto	-Demostración de los procesos y de obras ejecutadas en diversas áreas, inversiones y gasto público.	-Demostración de procesos, con cierta referencia a los resultados, con énfasis en obras ejecutadas en materia social e infraestructura, inversiones y gasto público.
Sujeto emisor de la Rendición de Cuentas	-Secretarios -Directores -Presidentes de los Institutos Autónomos y Fundaciones -Gobernador	-Secretarios -Directores -Presidentes de los Institutos Autónomos y Fundaciones -Gobernador
Sujeto receptor de la Rendición de Cuentas	-Secretaría de Planificación, Estadística e Informática -Gobernador -Consejos Legislativos -Contraloría Regional del Estado Zulia -Ciudadanos cercanos a partidos políticos que están en el poder -No hay participación de los ciudadanos	-Secretaría General de Gobierno de Estado para el Control Interno particularmente la Dirección de Control de Gestión, -Gobernador -Consejos Legislativos -Contraloría Regional del Estado Carabobo - Ciudadanos cercanos a los partidos políticos que están en el poder -No hay participación de los ciudadanos
Medios de la Rendición de Cuentas	-Memorias y Cuentas. -Informes confidenciales dirigidos al gobernador	-Memorias y Cuentas (Diseño de un manual para presentar la información) -Informes denominados Formato tres -Informes confidenciales dirigidos al gobernador
Propósitos de la Rendición de Cuentas	-Control intra-burocrático - Entrega formal de la memoria y cuenta	-Control intra-burocrático - Entrega formal de la memoria y cuenta

Fuente: Elaboración propia

objeto de estudio.

6. Conclusiones

Las gobernaciones, como instancias de gobierno intermedias entre el nivel municipal y nacional, han resultado elementos clave para el desarrollo de las regiones a raíz del proceso de descentralización político-territorial concretado en Venezuela desde 1989, por el traspaso de funciones de carácter social, económico y político. El estudio efectuado sobre la Rendición de Cuentas por parte de las gobernaciones asume rasgos particulares vinculadas al estilo de administración pública presente en cada caso, lo cual ha permitido identificar semejanzas y diferencias, en atención a las características que asume el objeto, sujeto emisor y receptor, medios y los propósitos de la Rendición de Cuentas con respecto al control.

En definitiva en la práctica, estamos ante esfuerzos formales en torno a la Rendición de Cuentas en el aparato regional con serias limitaciones para que el ciudadano pueda ejercer control y así poder avanzar hacia un modelo de gestión democratizador y con propósitos de justicia social, tal cual como está contemplado constitucionalmente. Este nuevo modelo vislumbra conflictos entre el nivel nacional y regional, para adecuar las gestiones regionales a este nuevo modelo que intenta socializarlo el gobierno nacional.

En este sentido encontramos diferentes estrategias de reformas producidas en las gobernaciones, se evidencia la incorporación explícita en el nuevo marco jurídico de la Rendición de Cuentas por resultados.

Los esfuerzos de modernización han variado en cada entidad federal, comenzando por Zulia que produce transformaciones en el marco jurídico regional y reestructuraciones en los procesos

administrativos y en Carabobo se crean unidades organizativas para el Control de Gestión, para la viabilidad de las reformas que promueven los entes nacionales sobre el control; en ambos Estados la incorporación del ciudadano es inexistente.

El acercamiento de las gobernaciones a las Contralorías Regionales para la capacitación y asesoramiento técnico, en materia de control, a diferencia de la década pasada que recibían asesoramiento de los multilaterales.

A pesar de los esfuerzos, escasamente se ha avanzado en la realidad de la Rendición de Cuentas por resultados, en el mejor de los casos se realiza con las siguientes características: a) Incorporación de nuevos actores, b) Entrega de cuentas sobre recursos, b) Irrelevancia de la consideración de los resultados y los efectos en la sociedad.

Existe un potencial jurídico que se ve obstaculizado por viejas prácticas de gestión, tanto desde las gobernaciones como del aparato público nacional.

7. Referencias bibliográficas

Aranda, Amparo (2002). **Secretaría de Monitoreo y Control**. Entrevista Personal. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Maracaibo, Estado Zulia, Venezuela. Entrevista realizada por Haydée Ochoa Henríquez y Yorberth Montes de Oca.

Asamblea Legislativa del Estado Carabobo (1991). **Constitución del Estado** Carabobo. Gaceta Oficial del Estado Carabobo-Venezuela.

Asamblea Nacional (2001a). **Ley Orgánica de la Administración Pública**. Gaceta Oficial N° 37.305. Caracas Venezuela.

- Asamblea Nacional (2001b). **Ley Orgánica de la Contraloría General de la República y del Sistema Nacional de Control Fiscal**. Con Exposición de Motivos. Gaceta Oficial N° 37347. Caracas-Venezuela.
- Asamblea Nacional (2001c). **Ley Orgánica de los Consejos Legislativos de los Estados**. Ley N° 36. Gaceta Oficial 37.282. Caracas-Venezuela.
- Asamblea Nacional (2003) **Ley contra la Corrupción**. Caracas-Venezuela.
- Asamblea Nacional Constituyente (1999). **Constitución de la República Bolivariana de Venezuela**. Caracas - Venezuela.
- Consejo Nacional Electoral (CNE) (2005). **Gobernadores electos por entidad**. En: www.cne.gov.ve. Consulta realizada en julio.
- Congreso de la República de Venezuela (1989^a). **Ley sobre Elección y Remoción de Gobernadores de Estado**. Caracas Venezuela.
- Congreso de la República de Venezuela (1989b). **Ley Orgánica de Descentralización, Delimitación y Transferencia del Poder Público**. Caracas Venezuela
- Consejo Legislativo del Estado Zulia (2001a). **Ley de Reforma Parcial de la Constitución del Estado Zulia**. Año 102. N° 657. Maracaibo-Venezuela.
- Consejo Legislativo del Estado Zulia (2001b). **Ley de Reforma Parcial de la Ley Orgánica de Régimen Político**. Gaceta Oficial. N° 658 Extraordinaria.
- Consejo Legislativo de la gobernación del estado Carabobo (2001). **Ley de Organización de la Administración Pública del Estado Carabobo**. Gaceta Oficial Extraordinaria No. 1286. Carabobo, Venezuela.
- Secretaría de General de Gobierno (2001). **Metodología para la presentación de las Memorias y Cuentas en el estado Carabobo**. Carabobo, Venezuela.
- Fuenmayor, Jennifer y Ochoa Henríquez, Haydée (2003). **Descentralización y modernización administrativa de las gobernaciones en Venezuela: el caso del Estado Zulia**. En; Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales. Vol. 9 No. 1. UCV. Caracas.
- Guillén, Carlos (1997) **Sistema de Control de Gestión del gobierno de Carabobo**. (En Línea.) <http://www.clad.org.ve/fulltext/0034202.html>. 30 de septiembre 2002. Maracaibo-Venezuela.
- Guillén, Carlos (1999). **Responsable del Control de Gestión en la Gobernación del Estado Carabobo**. Entrevista realizada por Haydée Ochoa y Deyanira Henríquez. Valencia. Venezuela.
- Matus, Carlos (1997). **Los tres cinturones del gobierno. Gestión, organización y reforma**. Caracas: Fondo EditorialALTADIR.
- Ochoa Henríquez, Haydée y Montes de Oca, Yorberth (2002). **Rendición de Cuentas en las gobernaciones en Venezuela**. Estudio de un caso. Ponencia presentada LII Convención Anual de ASOVAC. Barquisimeto (Estado Lara) 10 al 17 de noviembre.
- Ochoa Henríquez, Haydée y Montes de Oca, Yorberth (2004). **Rendición de Cuentas en la Gestión Pública: Reflexiones teóricas**. Revista Venezolana de Gerencia No. 27, julio-septiembre de 2004. Universidad del Zulia. Maracaibo. Venezuela.
- Ochoa Henríquez, Haydée, Rincón, María Teresa y Henríquez, Deyanira (2005). **Descentralización y Gestión de la Salud en la Gobernación de Carabobo**. En: Revista de Ciencias Sociales, Vol. XI, No. 3, septiembre-diciembre. Universidad del Zulia. Maracaibo. Venezuela.

Ochoa Henríquez, Haydée, Montes de Oca, Yorberth y Henríquez, Deyanira (2006). **Rendición de Cuentas en el nuevo marco institucional venezolano**. Documento. Centro de Estudios de la Empresa. Maracaibo. Venezuela.

O'Donnell, Guillermo (2001). **Accountability horizontal: La institucionalización legal de la desconfianza política**. En Revista de Reflexión

y Análisis Político, N° 7, Buenos Aires.

PROMOZULIA et al (2000). **Plan Prospectivo estratégico**. Zulia Tercer Milenio.2001-2020. Resumen Ejecutivo. Maracaibo-Venezuela.

Rodríguez Elorza, Rafael (2002). **Metodología para la generación e interpretación de indicadores de gestión**. Tomo 1. Material del taller impartido a funcionarios de Control de Gestión. Valencia. Venezuela.

La Productividad Multifactorial y el Crecimiento Económico en Venezuela

Mora, José

Mora, José

PHD en Economía.

Profesor Asociado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes.

jumora@ula.ve

Recibido: 30-06-05

Revisado: 10-03-06

Aceptado: 15-06-06

El presente trabajo utiliza la técnica de Growth Accounting para determinar las fuentes del crecimiento económico de Venezuela durante 1950-2002. Los resultados empíricos muestran que aun cuando el stock neto de capital creció a una tasa superior al 3,8% y el empleo al 3,6%, el producto interno bruto sólo lo hizo a una tasa del 3,3%. Una posible explicación de este fenómeno se debe a la tendencia decreciente mostrada por la productividad multifactorial, cuya tasa de crecimiento interanual oscila entre 0,05% y -0,48% para el periodo completo (-0,89% y -1,31% cuando el capital humano es incluido). Es decir, que las fuentes del crecimiento económico experimentado por la economía venezolana durante 1950-2002 se encuentran en un acelerado proceso de acumulación de factores; no obstante, el cambio en la tendencia del producto observada después de 1980 podría tener su origen en la caída de la inversión neta como consecuencia del aumento continuo y sostenido del costo del capital y sus consecuencias sobre la productividad.

Palabras clave: Crecimiento económico, productividad multifactorial, economías.

RESUMEN

In this paper I use the growth accounting methodology to analyze the sources of economic growth of Venezuela during 1950-2002. The empirical results show that even when net capital stock grew at a rate above 3.8% and employment at 3.6%, GDP only grew at an annual rate of 3.3%. A possible explanation of this phenomenon is that multifactor productivity showed a decreasing trend after mid 1960s. Multifactor productivity growth rate oscillated between 0.05% and -0.48% for the entire period (-0.89% and -1.31% when human capital was included). In other words, the sources of the economic growth experienced during 1950 and 2002 are found in the accelerated process of factors accumulation; nevertheless, the GDP trend change observed after 1980 could have been produced by the fall in net investment as a result of the increase in the price of capital and its consequences on total factor productivity.

Key words: Economic growth, aggregate productivity, Latin American economies.

Códigos JEL: O47, O54

ABSTRACT

1. Introducción

Desde principios del siglo pasado, la economía venezolana ha experimentado cambios profundos en su estructura productiva como consecuencia de la aparición y desarrollo de su industria petrolera. Este hecho, junto a la implantación del modelo de sustitución de importaciones, en las décadas de los 60s y 70s, trajeron consigo transformaciones muy importantes de su aparato productivo que desde el punto de vista del crecimiento económico representaron más de cincuenta años de crecimiento sostenido. A partir de mediados de la década de los 70s la economía venezolana entró en una fase recesiva que se ha agudizado en el transcurso del tiempo y que ha reducido el nivel del ingreso real per-cápita en 2004, particularmente en el sector no petrolero, a casi la mitad del ingreso de 1980. Durante los últimos veinticinco años, la economía venezolana ha enfrentado diversos problemas económicos, que han caracterizado lo que actualmente define la crisis económica y política de Venezuela, de los cuales destacan el débil y bajo crecimiento económico, el debilitamiento y existencia de bajos precios del petróleo, recurrentes déficit en la balanza de pagos, el refinanciamiento y pagos de la deuda externa, altas tasas de inflación, elevados niveles de corrupción en la administración pública y un debilitamiento del sistema de gobierno y de las instituciones, especialmente durante los últimos veinte años.

Durante los últimos años, esta crisis económica y sus causas han constituido uno de los principales centros de investigación y de debate entre los investigadores venezolanos. Recientemente, Haussman (2001) argumenta que el colapso en el crecimiento del sector no petrolero entre 1980 y 2000 ocurrió en el contexto de una disminución de los ingresos petroleros y por un aumento en el costo de uso del capital. Con un stock de capital

físico constante, al menos en el corto plazo, una disminución de los ingresos petroleros podría haber disminuido la tasa de retorno y si ese capital fue acumulado mediante endeudamiento, esta caída en la tasa de retorno por debajo de la tasa de interés contratada pudo haber influido negativamente en la capacidad de pago de las empresas. En otras palabras, implícitamente el costo de uso del capital (la tasa de interés) aumentó y se ha mantenido a niveles altos durante los últimos veinte años. Señala Haussman que aunque este proceso fue transitorio a principios de la década de los 80, ¿por qué la tasa de interés o el costo de uso del capital se han mantenido tan altos durante las décadas de los 80s y 90s? Haussman argumenta que hay otros factores que hasta cierto punto pudieran estar influyendo sobre la tasa de interés señalando particularmente el panorama político si se considera el riesgo que produce la incertidumbre.

Rodríguez y Sachs (1999) trabajan la hipótesis de que el colapso de la economía venezolana se debe a la caída de la importancia relativa del ingreso petrolero. Su argumento se fundamenta en el hecho de que los recursos petroleros son agotables y en consecuencia cualquier plan óptimo para su explotación implicará ingresos iguales a cero en el largo plazo. Adicionalmente, también hacen énfasis en que si con estos recursos petroleros se aumenta el nivel del ingreso y del stock de capital por trabajador por encima de sus valores en el estado estacionario, por medio de aumentos de la inversión doméstica, entonces, se tiende a converger hacia estos valores por medio de un crecimiento negativo. Este argumento tiene un fundamento teórico muy similar al descrito por los modelos de crecimiento neo-clásicos conocido con el nombre de trampas de la pobreza (poverty traps).

Bello y Restuccia (2003) consideran que el

colapso en el crecimiento económico de Venezuela se debe principalmente a la calidad de las políticas públicas en el sentido de que se introducen distorsiones y en consecuencia se afecta el mecanismo natural de asignación de recursos, especialmente los provenientes del sector petrolero. Y concluyen contrastando las experiencias de Venezuela y Noruega, expuestos ambos a booms petroleros durante la década de los 70s, los resultados alcanzados por ambas economías son diametralmente opuestos.

Por otra parte, Loayza, Fajnzylber y Calderón (2004), estiman distintas medidas de productividad multifactorial para 20 países latinoamericanos y del caribe para el periodo 1960-2000 y concluyen que la recuperación económica, observada por la mayoría de los países latinoamericanos y el caribe durante los años 90s, es el resultado de significativos aumentos en sus tasas de crecimiento de la productividad multifactorial y no de la acumulación de los factores (véase también Easterly y Levine; 2001). Contrario a lo ocurrido en la mayoría de países latinoamericanos, las estimaciones de Loayza et al (2004) reflejan que la ligera recuperación económica de Venezuela durante la década de los 90s es el resultado de la acumulación de factores productivos y no del crecimiento de la productividad multifactorial (véase también, Clemente; 2002).

Finalmente, Elías (1992) mediante estimaciones de las fuentes del crecimiento en siete economías latinoamericanas, entre ellas Venezuela, para el periodo 1960-1985 consigue que el crecimiento económico experimentado por Venezuela hasta finales de la década de los 70s fue producto de la acumulación de factores productivos y no de un aumento de la productividad multifactorial. Por el contrario esta muestra una tendencia decreciente a lo largo del periodo.

A la luz de estas investigaciones, el presente

trabajo tiene como propósito contribuir el estudio de este fenómeno macroeconómico en Venezuela para el periodo 1950-2002. Por consiguiente, el objetivo principal de esta investigación consiste en determinar las fuentes del crecimiento económico en Venezuela usando la técnica de las cuentas del crecimiento (Growth Accounting). Como objetivo complementario, estimar las tasas de participación de las remuneraciones al capital y al trabajo en el producto. El cálculo de estas tasas se realiza mediante la estimación de una función de producción de rendimientos constantes a escala.

Este trabajo está dividido en cuatro secciones. La sección anterior (primera sección) presentó una revisión de la literatura. En la sección a continuación se desarrolla la metodología y se definen las ecuaciones a estimar, se analiza la base de datos y se realizan las estimaciones econométricas. En la sección tercera se estima el residuo de Solow y se analiza el papel de las fuentes del crecimiento económico de la economía venezolana durante el periodo. Finalmente, la cuarta parte presenta las conclusiones.

2. Metodología del Residuo de Solow y Estimación Econométrica

En su trabajo sobre cambio tecnológico y la función agregada de producción (Solow, 1957) supone una función de producción del tipo Hicks-neutral; es decir, que el índice de tecnología o productividad afecta de la misma manera tanto al capital como al trabajo (Sachs, 1994) tal como se muestra en la ecuación (1).

$$Y_t = A_t F(K_t, L_t) \quad (1)$$

Donde Y_t , K_t y L_t representan el índice de tecnología o productividad, el producto agregado, el stock de capital físico y la cantidad de trabajo empleada en la producción de un bien agregado durante el periodo t , respectivamente. A_t podría

interpretarse como un índice de productividad que cambia en el tiempo con el desarrollo de nuevas ideas, avances tecnológicos, adiestramiento de la mano de obra etc., y que afecta de la misma manera a ambos factores productivos. Esta función de producción se supone exhibe rendimientos constantes a escala. Además, se supone una economía cerrada y perfectamente competitiva en la que cada factor productivo recibe el equivalente de su productividad marginal.

Ahora, suponiendo adicionalmente que las firmas son maximizadoras de beneficios, la diferencial total de la ecuación (1)¹ toma la siguiente forma.

$$dY = dAF(K, L) + A \frac{\partial F(K, L)}{\partial K} dK + A \frac{\partial F(K, L)}{\partial L} dL \quad (2)$$

Manipulando esta expresión se obtiene:

$$\frac{dY}{Y} = \frac{dA}{A} + \alpha \frac{dK}{K} + (1 - \alpha) \frac{dL}{L} \quad (3)$$

donde, dY/Y , dA/A , dK/K y dL/L son las respectivas tasas de crecimiento del producto, de la productividad multifactorial, del capital y del trabajo. Similarmente, α y $(1-\alpha)$ son iguales a

$$A \frac{\partial F(K, L)}{\partial K} \frac{K}{Y} \quad \text{y} \quad A \frac{\partial F(K, L)}{\partial L} \frac{L}{Y}$$

y se definen como las proporciones que representan las remuneraciones al capital y al trabajo en el producto, respectivamente.

Esta ecuación muestra que la tasa de crecimiento del producto es igual a la suma de la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial, del capital y del trabajo, estas dos últimas ponderadas por sus respectivas participaciones en la distribución del producto, α y $1-\alpha$. Aun cuando las tasas de

crecimiento del capital, el trabajo y el producto pueden ser calculadas usando estadísticas de las cuentas nacionales, no es posible determinar empíricamente la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial. No obstante, esta tasa puede ser calculada como un residuo como se presenta en la ecuación (4)

$$\frac{dA}{A} = \frac{dY}{Y} - \alpha \frac{dK}{K} - (1 - \alpha) \frac{dL}{L} \quad (4)$$

Calculada de esta manera, dA/A se conoce en la literatura del crecimiento económico como el *residuo de Solow*². Es decir, el residuo de Solow o, lo que es lo mismo, la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial, como señala Romer (1996) p. 26, *refleja todas las fuentes de crecimiento distintas a la acumulación de capital [y trabajo] a través de su remuneración privada*³.

Otra manera de ejecutar este ejercicio es considerando una función de producción donde la cantidad de trabajo sea ajustada por un índice de calidad de la mano de obra como aparece en Loayza et al (2004). Así, la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial se obtendría de la siguiente manera:

$$\frac{dA}{A} = \frac{dY}{Y} - \alpha \frac{dK}{K} - (1 - \alpha) \left[\frac{dL}{L} + \frac{dH}{H} \right] \quad (5)$$

Donde dH/H es la tasa de crecimiento del índice de capital humano utilizado para ajustar el trabajo o mano de obra empleada en la producción. Debido a la dificultad estadística para la construcción de un índice de capital humano, se puede utilizar un indicador del promedio de años de estudio por trabajador obtenido del trabajo de Barro y Lee (1994).

¹ Para facilitar la presentación se omite el subíndice t en ésta y en las ecuaciones siguientes.

² También se conoce como Productividad Multifactorial o Productividad Total de los Factores (PTF).

³ Traducción del autor.

La estimación del residuo de Solow o de la productividad multifactorial puede hacerse para una región, país o grupo de países haciendo uso de la ecuación (4) ó (5). Si existen estimaciones de las tasas de participación de la renta del capital y del salario en el producto y haciendo uso de las estadísticas de cuentas nacionales, se calculan primero las tasas de crecimiento del producto, del capital y el trabajo, y por último se procede a obtener el residuo de Solow como se señaló anteriormente. .

Esta metodología puede ser extendida de muchas otras maneras. Entre las más comunes está la de considerar diferentes tipos de capital y trabajo; es decir, diferenciar los factores productivos ajustándolos sobre la base de índices de calidad (véase, Denison, 1967, 1985; Griliches, 1988; Jorgenson, 1988; Elías, 1992). Aún más complicado es tratar de estimar las participaciones de las remuneraciones del capital y el trabajo en el producto en presencia de competencia imperfecta con el fin de obtener mejores estimaciones de las elasticidades del producto con respecto a cada factor de producción. La metodología del residuo de Solow ha sido ampliamente usada para tratar de determinar las posibles causas de la caída de la productividad en los Estados Unidos y en general en los países desarrollados que comenzó a mediados de la década de los 70, agudizándose a finales de ésta y observándose una leve recuperación durante los primeros años de la década de los 80s (véase, Jorgenson, 1988, Griliches 1988, Denison, 1985).

1.1. Estimación de la función agregada de producción

Como se mostró en la sección anterior, para la determinación de la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial es necesario tener un

estimado de las tasas de participación de la remuneración del capital y del trabajo en el producto. Dado que actualmente no existen estos dos indicadores para Venezuela para el periodo bajo estudio, 1950-2002, se hace imprescindible su estimación.

Las funciones de producción del tipo Cobb-Douglas tienen la propiedad que los exponentes de las variables representan las participaciones relativas de las remuneraciones al capital y al trabajo en el producto, respectivamente. En consecuencia, una manera de obtener directamente estas participaciones relativas de los factores en el producto es mediante la estimación de una función de producción Cobb-Douglas para Venezuela. La forma general de la función de producción a estimar se muestra en la ecuación (6):

$$Y = A K^{\alpha} L^{\beta} \quad (6)$$

donde $\beta=1-\alpha$ lo que significa que la función de producción exhibe rendimientos constantes a escala. Esta ecuación puede ser escrita en forma intensiva como:

$$y = A k^{\alpha} \quad (7)$$

donde y es el producto por trabajador y k el stock de capital por trabajador. Tomando logaritmos de ambos lados de (7) y diferenciando con respecto al tiempo se obtiene:

$$\frac{dy}{y} = \frac{dA}{A} + \alpha \frac{dk}{k} \quad (8)$$

donde dy/y , dA/A y dk/k son las respectivas tasas de crecimiento. Esta ecuación tiene la característica que puede ser estimada consistentemente con mínimos cuadrados ordinarios y donde el término independiente o constante sería la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial durante el periodo considerado. Adicionalmente y de manera simultánea se estaría estimando la participación del capital en la distribución del producto.

Finalmente, comparando las ecuaciones (8) y (4), dA/A en la ecuación (8) es uno de los parámetros a estimar mientras que en la ecuación (4) se obtiene de manera residual.

Las ecuaciones a estimar se muestran a continuación:

$$\ln y_t = \ln A + \alpha \ln k_t + e_t \quad (9)$$

$$\ln y_t - \ln y_{t-1} = \ln A_t - \ln A_{t-1} + \alpha (\ln k_t - \ln k_{t-1}) + u_t \quad (10)$$

donde las ecuaciones (9) y (10) son las correspondientes formas lineales de las ecuaciones (7) y (8) y $e_t, u_t \sim (0, \sigma^2)$.

2.2. Análisis estadístico de la base de datos

Las fuentes estadísticas para la elaboración de la base de datos del presente trabajo se obtuvieron de publicaciones oficiales del Banco Central de Venezuela, CEPAL (2003) y Baptista (1997). Un aspecto importante a resaltar es el uso de dos medidas del stock de capital. Una utiliza el stock de capital sin ningún tipo de ajuste. En la otra, el stock de capital se ajusta por la tasa de empleo que se usa como *proxy* para la tasa de utilización de la capacidad instalada ante la carencia del indicador respectivo. Es decir, que el stock de capital ajustado puede considerarse como una aproximación del verdadero stock de capital utilizado en la generación del producto.

Desde un punto de vista más técnico y dado que las variables a usar en la estimación de los modelos son series de tiempo, es necesario determinar si diferentes grupos de observaciones de una misma serie tienen la misma distribución independientemente del tiempo; es decir, si las series carecen de raíces unitarias y por ende son estacionarias. Si las series tienen al menos una raíz unitaria se dice que las variables son no estacionarias y en consecuencia su uso en la

estimación de un modelo econométrico podría arrojar resultados espurios y por consiguiente las conclusiones que se deriven carecen de algún significado (Greene, 1993). Para evitar resultados espurios las series fueron evaluadas mediante el uso de las pruebas de Dickey-Fuller (1979) y de Phillips-Perron (1988). En el presente trabajo se usan específicamente las pruebas Aumentadas de Dickey-Fuller (ADF) y de Phillips-Perron (APP) con intercepto y tendencia con el fin de determinar si las series son de tendencia estacionaria. Los resultados se muestran en los cuadros 1 y 2, respectivamente.

De acuerdo con estos cuadros, tanto el logaritmo natural PIB por trabajador (LPIBPC) como el logaritmo natural del stock de capital neto ajustado por trabajador (LKNAPC) son $I(1)$ o no estacionarios; no obstante, las primeras diferencias de estas series sí son estacionarias o $I(0)$. Estos resultados sugieren que el modelo podría ser estimado en las primeras diferencias de las series con el fin de evitar resultados espurios. Sin embargo, el uso de primeras diferencias de las series en la estimación hace que se pierda información valiosa contenida en las series originales⁴ (Fuller, 1976). En este sentido, el modelo podría ser estimado con las series originales siempre que los residuos sean estacionarios. En el presente trabajo se sigue esta última metodología.

2.3. Resultados empíricos

Las estimaciones econométricas de las ecuaciones (9) y (10) se muestran en los cuadros 3 y 4, respectivamente.

De acuerdo con la información mostrada en estos cuadros se puede apreciar que el valor estimado de la participación del capital en la distribución del producto oscila alrededor de 0,54⁵.

⁴ Esta pérdida de información se aprecia en la caída del coeficiente de determinación R_2 .

Además, la prueba t indica que el parámetro estimado es estadísticamente diferente de cero a un nivel de significación del 5% en cualquiera de los modelos estimados. Adicionalmente, el valor

implícito estimado para la participación de la remuneración al trabajo en el producto $(1 - \alpha)$ es de aproximadamente 0,46⁶. Estos resultados son consistentes con los encontrados por Clemente

Cuadro 1. Pruebas de Dickey-Fuller y Phillips-Perron
 Series en niveles: x_t

Series	DF/PP	DFA(0)	DFA(4)	PPA(0)	PPA(4)	DFAT(0)	DFAT(4)	PPAT(0)	PPAT(4)
LPIBPC	0,43	-0,1	-0,02	-0,1	-0,61	-1,91	-2,35	-1,97	-1,98
LKNPC	-1,19	-2,31	-2,33	-2,36	-2,16	-1,02	-2,11	-1,05	-1,31
LKBPC	-2,43	-3,84***	-2,35	-3,92***	-2,85*	-1,09	-2,02	-1,13	-1,23
LKNAPC	-0,72	-1,63	-1,62	-1,67	-1,78	-0,33	-1,25	-0,34	-0,8
LKBAPC	-0,95	-3,31**	-1,6	-3,38**	-2,52	-0,15	-0,87	-0,15	-0,6

DFA/PPA: Dickey-Fuller Aumentada/Phillips-Perron Aumentada

DFAT/PPAT: DFA/PPA con tendencia

*** Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

* Estadísticamente significativo al 10%

Cuadro 2. Pruebas de Dickey-Fuller y Phillips-Perron
 Primeras diferencias de las series: $(1-L)x_t$

Series	DF/PP	DFA(0)	DFA(4)	PPA(0)	PPA(4)	DFAT(0)	DFAT(4)	PPAT(0)	PPAT(4)
DLPIBPC	-5,35***	-5,34***	-2,15	-5,44***	-5,50***	-6,46***	-3,09	-6,65***	-6,63***
DLKNPC	-2,71**	-2,67*	-2,07	-2,72*	-2,65*	-2,93	-2,31	-3,02	-3,06
DLKBPC	-3,04**	-3,03**	-1,92	-3,09**	-2,98**	-3,57**	-2,17	-3,68**	-3,75**
DLKNAPC	-2,59*	-2,53	-1,5	-2,58	-2,4	-3,23*	-1,93	-3,33*	-3,29*
DLKBAPC	-2,66*	-2,57	-1,3	-2,62*	-2,38	-3,69**	-1,92	-3,80**	-3,79**

DFA/PPA: Dickey-Fuller Aumentada/Phillips-Perron Aumentada

DFAT/PPAT: DFA/PPA con tendencia

*** Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

* Estadísticamente significativo al 10%

⁵ Aunque el objetivo del trabajo es diferente, a manera de comentario se podría señalar que el valor estimado del coeficiente, α , aumenta cuando se incluyen los últimos 10 años. El coeficiente estimado para el periodo 1950-1992 arrojó un valor de 0,41 mientras que para la muestra completa es de 0,54. Este cambio en el valor estimado de α podría haber sido producido por un aumento de la participación del capital en la distribución del producto. Este resultado es consistente con la hipótesis de Haussman (2001) sobre el aumento del costo de uso del capital, especialmente en el sector no petrolero. Probablemente, la inestabilidad política experimentada por la economía venezolana durante los últimos 15 años podría estar aumentando el premium por riesgo, incidiendo sobre la remuneración al capital y en consecuencia sobre su participación.

⁶ Estos resultados también son consistentes, al menos para el periodo 1950-1995, cuando se utiliza la base de datos de Asdrúbal Baptista. El valor estimado para α es 0,42.

(2002), Haussman (2001), Elías (1992) bajo metodologías ligeramente diferentes. También es necesario enfatizar que estos resultados son robustos cuando se utiliza otra variable que mida el stock de capital, por ejemplo, el stock de capital bruto ajustado. Finalmente, los residuos estimados de los modelos presentados en el cuadro 3 son estacionarios indicando que estos modelos carecen de errores de especificación (véase Anexo 1).

Cuadro 3. Estimación de la participación relativa de la remuneración al capital en el producto. Ecuación (9). Variable Dependiente: LPIBpc.

Coefficientes Estimados	Modelo 1	Modelo 2
Constante	-1,67*** (-5,16)	-1,39*** (-4,48)
LKNAPc	0,54*** (3,17)	0,59*** (3,71)
Tendencia		-0,006 (-1,58)
R ² Ajustado	0,94	0,94
Observaciones	53	53

Estimación realizada por Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG)

Prueba t en paréntesis

*** Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

2. Fuentes del crecimiento en Venezuela

La metodología para el cálculo del residuo de Solow o de la productividad multifactorial presentada en la sección 2 hace referencia a que la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial puede ser calculada de manera residual, como lo indica la ecuación (4). Si se usan los valores estimados en la sección anterior para α y $1-\alpha$ las

ecuaciones (4) y (5) podrían escribirse como:

$$dA/A = dY/Y - 0,54(dK/K) - 0,46(dL/L) \quad (11)$$

$$dA/A = dY/Y - 0,54(dK/K) - 0,46(dL/L + dH/H) \quad (12)$$

Cuadro 4. Estimación de la participación relativa de la remuneración al capital en el producto y de la tasa de crecimiento de la productividad multifactorial. Ecuación (10). Variable Dependiente: DLPIBpc.

Coefficientes Estimados	Modelo 3	Modelo 4
Constante	-0,0047 (0,68)	-0,0071 (-1,01)
DLKNpc	0,526** (3,02)	
DLKBpc		0,567** (2,74)
R ² Ajustado	0,14	0,11
Observaciones	52	52

Prueba t en paréntesis

*** Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

Los resultados de este ejercicio para el periodo 1950-2002 se muestran en el cuadro 5.

De la información mostrada en el cuadro 5 se desprende que, durante el periodo 1950-2002, la economía venezolana creció a una tasa media anual de 3,26%, siendo este fenómeno el resultado de un proceso intensivo de acumulación de factores. Es decir, que las fuentes del crecimiento económico de Venezuela están asociadas con un crecimiento del stock de capital (inversión neta), el cual se incrementó a una tasa promedio anual de 3,86%, y del trabajo, que creció al 3,58%. Durante estos 52 años la productividad multifactorial

mostró un crecimiento negativo -0,48% (-1,31% cuando se considera la formación del capital humano). Además, durante las tres últimas décadas la productividad multifactorial ha sido insignificante alcanzando un crecimiento medio interanual de 0,05% (Véase Easterly y Levine, 2001; Clemete, 2002; Loayza et al, 2004). Este resultado también es consistente con las estimaciones obtenidas mediante la estimación de la ecuación (10) y que se presentaron en el cuadro 4, en el que el parámetro constante de la estimación que corresponde a dA/A en ambos modelos, indica que la productividad multifactorial disminuyó entre 1950 y 2002 a una tasa que oscila entre -0,47% y -0,71%. En otras palabras, la contribución de la

productividad al crecimiento económico de Venezuela ha sido no sólo insignificante, sino negativa. Este fenómeno podría ser consecuencia, como sugiere Barro (1998), de que los cambios institucionales y de política pudieron haber influido sobre los mecanismos de asignación de recursos de los mercados haciéndolos más ineficientes. En este sentido, ha sido y es práctica común en muchos países latinoamericanos, y particularmente en Venezuela, utilizar la política económica para intervenir indirectamente en los mercados. Ello distorsionaría los precios de los bienes y de los factores productivos y en consecuencia afectaría de manera negativa la asignación eficiente de estos recursos en los procesos de

Cuadro 5. Fuentes del Crecimiento en Venezuela. 1950-2002

Periodos	Capital Neto				
	PIB (%)	Ajustado (%)	Empleo (%)	PTF ₁ (%)	PTF ₂ (%)
1950-1955	7,85	7,74	3,06	2,26	2,02
1955-1960	4,56	6,53	2,31	-0,04	-0,27
1950-1960	6,20	7,13	2,69	1,11	0,87
1960-1965	7,35	3,22	4,23	3,66	3,42
1965-1970	4,71	4,78	4,41	0,11	-0,01
1960-1970	6,03	4,00	4,32	1,88	1,71
1970-1975	4,14	6,99	3,84	-1,40	-3,15
1975-1980	2,40	8,99	4,01	-4,30	-5,95
1970-1980	3,27	7,99	3,93	-2,85	-4,55
1980-1985	-2,65	0,06	2,18	-3,69	-4,10
1985-1990	3,39	0,27	4,36	1,24	0,83
1980-1990	0,37	0,16	3,27	-1,22	-2,25
1990-1995	2,47	0,40	4,57	0,15	-0,26
1995-2002	-0,25	0,87	3,05	-2,13	-2,54
1990-2002	0,88	0,68	3,68	-1,18	-2,21
1950-1980	5,17	6,37	3,64	0,05	-0,89
1980-2002	0,65	0,44	3,50	-1,20	-2,23
1950-2002	3,26	3,86	3,58	-0,48	-1,31

Nota: PTF1: Tasa de Crecimiento de la Productividad Multifactorial calculada de acuerdo con la ecuación (11).

PTF2: Tasa de Crecimiento de la Productividad Multifactorial calculada de acuerdo con la ecuación (12).

El cálculo de dH/H se hizo utilizando la data de Barro y Lee (1994).

producción, distribución y consumo. No obstante, este argumento no es convincente por si solo. Otros eventos como la inestabilidad política observada durante los últimos 20 años podría también haber afectado de manera negativa la asignación de recursos a través de los mecanismos de mercado.

Estudiando más detenidamente los resultados mostrados en el cuadro 5 se pueden apreciar dos periodos de tiempo cuyas diferencias están bien delimitadas. En el primer periodo, que abarca los años comprendidos entre 1950 y 1980, la economía venezolana experimentó un crecimiento medio anual de su producto real superior al 5% con tasas de crecimiento del stock neto de capital y del empleo de 6,37% y 3,64%, respectivamente. Durante este lapso de tiempo la contribución de la productividad total de los factores, aunque positiva, arrojó un crecimiento medio anual muy bajo alrededor del 0,05%. Para este mismo periodo cuando el trabajo es ajustado por el índice de capital humano, se observa una caída de la productividad ya que su tasa de crecimiento fue de -0,89%. Entre las razones del auge económico de estos primeros 32 años cabría mencionar, primero, las elevadas inversiones tanto en el sector petrolero como en el sector industrial, este último en el marco del modelo de sustitución de importaciones. Sólo el PIB industrial creció a una tasa promedio del 9,5% y 6,5%, durante las décadas de los 50 y 60, respectivamente (Bitar y Troncoso, 1982). Segundo, las elevadas inversiones del sector público en la década de los 70 en los sectores de siderurgia, petroquímica y aluminio que incidieron sobre la formación de capital que aumentó a una tasa aproximada del 8%. Tercero, el empleo creció a una tasa promedio de aproximadamente 4%, no sólo en la década de los años 60 sino también en la última mitad de la década de los 70 como consecuencia del uso indiscriminado de la política

económica sustentada en elevados ingresos petroleros. Es en esta última década donde se comienzan a sentir los primeros síntomas de la crisis económica ya que a pesar de que el capital y el trabajo aumentan a tasas elevadas, el producto, aunque en ascenso, lo hace a una tasa relativamente baja.

El segundo periodo, entre 1980 y 2002, presenta la historia del desarrollo de la crisis y llama mucho la atención lo ocurrido durante el primer quinquenio de la década de los 80. A pesar de los elevados precios del petróleo registrados durante 1980 y 1981, del aumento del empleo y del stock de capital neto, la economía venezolana experimentó una fuerte recesión económica. La economía se contrajo a una tasa aproximada de -2,7% mientras el acervo de capital y el empleo aumentaban a tasas alrededor del 0,06% y 2,2%. La productividad multifactorial cayó a una tasa media anual de -3,7%. De acuerdo con estos resultados, esta fuerte caída de la productividad multifactorial incidió negativamente sobre el ingreso real per-cápita que comienza a mostrar una tendencia decreciente a partir de ese momento. Respecto a este fenómeno cabría preguntarse ¿porqué cae la productividad? Una posible explicación a este fenómeno podría encontrarse en el aumento del costo de uso del capital. La sobrevaluación del Bolívar que produjo una elevada salida de capitales, la crisis de la deuda externa, la inflación, la crisis bancaria de 1983 y evidentemente el sistema de cambios múltiples después de la devaluación de febrero de 1983 podrían ser considerados factores económicos determinantes del aumento del costo del capital. Después de 1985, aunque la economía muestra algunos signos de recuperación, estos son producto fundamentalmente de las medidas de ajuste económico impuestas durante la administración del presidente Lusinchi. Poco a poco se fueron

desmontando los controles de precios y de tasas de interés, aunque en el mercado cambiario la moneda doméstica mostró una continua caída frente al dólar. A pesar de la leve recuperación económica, ésta no es suficiente para reponer el ingreso real per-cápita evaporado durante la primera mitad de la década. La crisis económica no ha sido superada. A finales de la década, el programa económico de Carlos Andrés Pérez orientado a desmontar todos los controles sobre precios, tasas de interés y tasas de cambio trajo consecuencias nefastas que afectaron notablemente el nivel de vida de la población y produjo un estallido social en febrero de 1989. Ya no sólo la crisis tenía connotaciones económicas sino políticas. El crecimiento económico experimentado por la economía durante la década fue sólo del 0,37% debido fundamentalmente a la caída sostenida de la productividad multifactorial que en promedio cayó a una tasa del -1,22% (-2,25% cuando se considera la formación de capital humano).

Como se señaló previamente, la crisis ya no tenía sólo características económicas sino también políticas. El programa económico enmarcado dentro del VIII Plan de la Nación aunque era un buen intento por enderezar el rumbo de la economía, carecía de fundamento político y aceptación por parte de los agentes económicos. Los resultados observados durante la primera mitad de la década de los noventa así lo reflejan, pero nuevamente, se observa que el crecimiento del PIB real (2,47%) es más consecuencia de la acumulación de factores (empleo) que de incrementos o mejoras de la productividad. Adicionalmente, la crisis bancaria de 1994, la inflación y el control de cambios de 1994-1996 podrían haber influido sobre la economía venezolana, entre 1995 y 2002, con efectos muy similares a los observados durante 1980-1985. Entre 1995 y 2002, el produc-

to real se contrajo a una tasa del -0,25% mientras que la formación de capital (0,87%) y el empleo (3,05%) aumentaban. Los resultados empíricos también señalan que el capital instalado fue utilizado más intensivamente ya que durante 1980-2002 éste no creció a tasas tan altas como lo hizo el empleo y como ocurrió en el primero periodo considerado.

3. Conclusiones

El presente trabajo aborda el problema de las fuentes del crecimiento económico de Venezuela durante 1950-2002. El objetivo general, además de actualizar los trabajos de Elías (1992), Clemente (2002), Haussman (2001), Bello y Resstuccia (2002) es determinar las fuentes del crecimiento económico en Venezuela y, particularmente, estimar la importancia relativa del crecimiento de la productividad multifactorial en el desenvolvimiento de la economía venezolana.

La estimación de una función de producción para Venezuela arrojó que los resultados son bastante consistentes con las estimaciones reportadas por Elías (1992), Clemente (2002), Haussman (2001) y Loayza et al (2004). A pesar de imponer restricciones sobre el hecho de que las relaciones técnicas del proceso de producción, vistas por medio de la función de producción y su relación con los factores productivos trabajo y capital, no han cambiado durante los 52 años que abarca la muestra, los resultados conseguidos son bastante consistentes con las estimaciones empíricas reportadas sobre las cuentas nacionales. Los resultados de la estimación indican que el coeficiente estimado para la participación del capital en la distribución del producto está alrededor de 0,54. Este resultado es también robusto cuando se utilizan otras dos metodologías distintas.

En cuanto a la experiencia de crecimiento económico de Venezuela, se concluye que ha sido la acumulación de factores productivos la que ha incidido principalmente en que el producto real creciera a una tasa del 3,26%. De acuerdo con las estimaciones, se pueden apreciar dos periodos bien diferenciados. El primer lapso de tiempo, que va desde 1950 hasta 1980, se caracteriza por un crecimiento económico acelerado impulsado fundamentalmente por el uso extensivo de los factores productivos. El capital y el empleo crecen a tasas alrededor de 6,4% y 3,6%, respectivamente mientras que la productividad multifactorial muestra una tendencia decreciente que se acentúa en a segunda mitad de los años 70. Entre 1950 y 1980, la productividad multifactorial creció a una tasa media alrededor de 0.05%. Contrario a lo observado en el periodo anterior, el lapso 1980-2002 un bajo crecimiento económico (0,65%) que puede ser explicado principalmente por la caída continua y persistente de la productividad multifactorial (-1,20%). Adicionalmente, el capital no crece tan aceleradamente a como lo hizo durante el periodo lo que implica un uso más intensivo del acervo de capital instalado. Este periodo, se caracteriza por dos fuertes recesiones económicas: una durante la primera mitad de la década de los 80 y la otra que va desde 1995 hasta el 2002, que a su vez reflejan una fuerte caída de la productividad multifactorial y del producto per-cápita. Además de la caída de la productividad, el producto per-cápita podría también haber sido afectado por la caída de la inversión neta.

4. Referencias bibliográficas

- Banco Central de Venezuela. (2000). **Series Estadísticas de Venezuela (1940-1999)**. Caracas.
- _____ (2003). **Informe Económico 2002**. Caracas.
- Baptista, A. (1997). **Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana. 1830-1995**. Fundación Polar. Caracas.
- Barro, R. J. y Lee, J. (1994). **Sources of Economic Growth**. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy.
- Barro, R. J. (1998). **Notes on Growth Accounting. National Bureau of Economic Research**. Working Paper WP6654.
- Bello, O. y D. Resstuccia. (2002) **Venezuela's Growth Experience**. Mimeografiado. University of Toronto, Toronto.
- Bitar, S. y E. Troncoso. (1982). Venezuela y América Latina, industrialización comparada. en Valecillos, H. y Bello, O. coords. **La Economía Contemporánea de Venezuela. Ensayos Escogidos**. BCV. Tomo III, pp. 185-214, Caracas.
- CEPAL. (2003). **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe**. Ediciones CEPAL Santiago.
- Clemente, L (2002). **Crecimiento Económico y Productividad en Venezuela. Un punto de Partida (1950-2000)**. Documento presentado en el Primer Simposio Anual de Investigación Económica Venezolana. Universidad Católica Andrés Bello.
- Denison, E. F. (1967). **Why Growth Rates Differ**. The Brookings Institution, Washington D.C.
- Denison, E. F. (1985). **Trends in American Economic Growth, 1929-1982**. The Brookings Institution, Washington D.C.
- Dickey, D. y W. A. Fuller. (1979). Distribution of the estimates for autoregressive time series with a unit root. **Journal of the American Statistical Association**, n° 74, Junio, pp. 427-431.
- Elías, V. J. (1992). **Sources of Growth. A Study of**

- Seven Latin American Economies.** ICS Press, San Francisco.
- Enders, W. (1995). **Applied Econometric Time Series.** John Wiley & Sons, Inc., New York.
- Greene, W. H. (2000). **Econometric Analysis.** Cuarta Edición. Macmillan, New York.
- Griliches, Z. (1988). Productivity puzzles and R&D: Another neoexplanation. **Journal of Economic Perspectives**, no 2 Otoño, pp. 9-21.
- Hausman, R. (2001). **Venezuela's Growth Implosion: A Neo-Classical Story.** Mimeografiado. Kennedy School of Government. Harvard University.
- Jones, C. (1997). **Introduction to Economic Growth.** W.W. Norton & Company, Inc., New York.
- Jorgenson, D. W. (1988). Productivity and Postwar U.S. Economic Growth. **Journal of Economic Perspectives**, n° 2 Otoño, pp. 23-41.
- Loayza, N., P. Fajnzylber y C. Calderón (2004). **Economic Growth in Latin America. Stylized Facts, Explanations, and Forecasts.** Banco Central de Chile. Documento de trabajo No. 265, Santiago.
- Mora, J. (2000). **La Productividad Multifactorial y el Crecimiento Económico de Venezuela Durante 1950-1995,** Trabajo de Ascenso. Universidad de Los Andes. Mérida.
- Phillips, P. y P. Perron. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regressions. **Biometrika**, n° 75, Junio, pp. 335-346.
- Romer, D. (1997). **Advanced Macroeconomics.** McGraw-Hill, Inc., New York.
- Sachs, J. D. y F. Rodríguez. (1999) **Natural Resources and Economic Growth.** A Quantitative Explanation, Mimeo HIID.
- Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. **Review of Economics and Statistics**, n° 39, Agosto, pp. 312-320.

Anexo 1. Pruebas de Especificación, Estacionariedad de los Residuos

Rezagos	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 1	Modelo 2
D-F/P-P	-5,40***	-5,67***	-5,40***	-5,67***
	DFA		DFAT	
0	-5,35***	-5,60***	-5,89***	-5,97***
1	-4,11***	-4,10***	-4,59***	-4,36***
2	-2,66*	-2,76*	-3,15	-3,08*
3	-3,15**	-3,35**	-3,88**	-3,79**
4	-2,01	-2,20	-2,56	-2,62
	PPA		PPAT	
0	-5,45***	-5,77***	-6,07***	-6,15***
1	-5,45***	-5,78***	-6,07***	-6,17***
2	-5,42***	-5,77***	-6,05***	-6,15***
3	-5,57***	-5,85***	-6,09***	-6,19***
4	-5,50***	-5,83***	-6,05***	-6,16***

DFA/PPA: Dickey-Fuller Aumentada/Phillips-Perron Aumentada

DFAT/PPAT: DFA/PPA con tendencia

*** Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

* Estadísticamente significativo al 10%

Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

Morillo Moreno, Marysela C.

Morillo Moreno, Marysela C.

Lic. en Administración, Lic. en Contaduría Pública. Magíster Scientiae en Administración. Profesora Agregada de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la ULA
morillom@ula.ve

Recibido: 14-09-05
Revisado: 24-03-06
Aceptado: 15-06-06

La información generada por la contabilidad de costos es imprescindible para la toma de decisiones, producto en parte del cálculo de la estructura de costos y del análisis de contribución marginal. Aún cuando este análisis es antiguo en la teoría de la contabilidad de costos, es asombroso la cantidad de empresas, pequeñas y medianas, que aún no lo practican. Mediante esta investigación se desarrolló un sistema computarizado que permite el uso, de forma rápida y sencilla, del análisis de contribución marginal y de otras herramientas gerenciales vinculadas, encaminadas al diseño de mezcla de productos, a las decisiones de los volúmenes de producción y de fijación de precios, gracias a la generación de información rápida y oportuna mediante la observación de cambios en los indicadores de gestión resultantes de alteraciones en cualquiera de las variables durante la planificación. Todo ello como un aporte a las pequeñas industrias, con poco personal y recursos para operar sistemas de contabilidad de costos adecuados y calcular la rentabilidad de cada uno de sus productos.

Palabras clave: Contabilidad, costos, margen de contribución, y productos

RESUMEN

The information generated by the costs accounting is irreplaceable thanks to the calculation of costs structure and to the analysis of marginal contribution of elaborated products. Even though this analysis is old in the theory of the costs accounting is amazing the amount of companies, small and medium, that not yet practice this analysis. By means of this investigation it is tried to develop a computerized system that allows the use, of fast and simple form, of the analysis of marginal contribution and other management, tie tools to the costs accounting, that contribute to the design of product mixture, to the decision of the volumes of production and fixation of prices, among others. When developing a system that automatically interrelates tools for the decision making, can be generated fast and oportune information to observe changes in the resulting indicators of management of alterations in anyone of the variables during the planning, and it is facilitated and to spread the practice of the analysis of marginal contribution as I ooze for the decision making, little personal or resource to operate a suitable system of costs accounting that calculates the yield of each product.

Key words: Accounting, costs, margin of contribution, products.

ABSTRACT

1. Introducción

Cualquiera sea la naturaleza de la organización pública o privada, manufacturera o de servicio- y su dimensión pequeña o grande-, resulta impostergable el cálculo del costo unitario de los productos o servicios vendidos para la toma de decisiones operativas y estratégicas. También para ejercer control pertinente de los costos, se requiere una medición adecuada de los mismos. Continuamente los gerentes de producción y mercadeo deciden que productos elaborar o eliminar, el nivel o cantidades de producción y el volumen de inventarios de cada uno de sus artículos, pero ello sólo puede ser analizado de forma expedita si se conoce la rentabilidad de cada producto, y el impacto de producir y vender cada uno de éstos en la rentabilidad total de la empresa. Por otra parte, toda empresa tiene como objetivos el crecimiento, la supervivencia, y la obtención de utilidades; para el alcance de éstos los directivos deben realizar una distribución adecuada de recursos (financieros y humanos) basados en buena medida en información de costos. De hecho son frecuentes los análisis de costos realizados para la adopción de decisiones como eliminar líneas de productos, hacer o comprar, procesar adicionalmente, sustitución de materia prima, localización, aceptar o rechazar pedidos, diseño de productos y procesos. En materia de decisiones de precios las empresas requieren conocer el costo de cada uno de sus productos y/o servicios ofrecidos para fijar precios y descuentos adecuados, con el fin de asegurar la recuperación de la inversión realizada en los costos de producción y

en las erogaciones requeridas, y a su vez asegurar un margen de utilidad justo y afianzar un mercado para la supervivencia y crecimiento empresarial.

Por otra parte las industrias, aunque sean pequeñas, presentan costos por infinidad de conceptos, con el fin de fabricar diversos productos, por lo que requieren calcular la estructura de costos y práctica el análisis de contribución marginal para todos sus productos. Aún cuando este análisis es antiguo en la teoría de la contabilidad de costos es asombroso la cantidad de empresas, pequeñas y medianas, de la región que aún no practican dicho análisis, y que acuden en busca de asesoría en cuanto a determinación de estructura de costos y de rentabilidad de sus productos, como si se tratara de un nuevo enfoque. Por todo ello en la presente investigación se desarrollo un sistema computarizado², como un sistema de costos automatizado capaz de ahorrar tiempo y esfuerzo de los funcionarios de la empresa, así como generar información oportuna y veraz sobre el costo de producción de cada artículo, y a la vez practicar de forma rápida y sencilla el análisis de contribución marginal y de otras herramientas gerenciales, como: Estado de Resultados en el sistema de costos variables, elaborados bajo el sistema de costos por órdenes específicas y por procesos; el modelo costo volumen utilidad, o punto de equilibrio; el presupuesto flexible. Al desarrollar un sistema computarizado, que interrelacione automáticamente éstas herramientas, se puede generar información oportuna para la toma de decisiones, y a su vez facilitar la observación de cambios de los indicado-

¹ Esta publicación es el resultado de una Investigación individual financiada por el Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico y Tecnológico (CDCHT) de la Universidad de Los Andes, Código N° E 208-03-09-C, adscrita al Departamento de Contabilidad y Finanzas y realizada en el Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial (Línea de Investigación Contabilidad de Costos y de Gestión) de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la ULA.

² Sistema elaborado a partir de hojas de Cálculo del Microsoft Excel XP Profesional, con un tamaño total de 12,2 Mega Byte, el cual esta acompañado de un Manual de Instrucciones donde se explica a partir de cuatro pasos básicos la forma de uso del sistema.

res de gestión (utilidades, nivel de costos, etc.) resultantes de alteraciones en cualquiera de las variables, durante la planificación, y ayudará a difundir el uso del análisis de contribución marginal como insumo para la toma de decisiones.

2. Objetivo General de la Investigación

Desarrollar un sistema computarizado (conjunto de subsistemas interrelacionados) de análisis de contribución marginal, que vincule a la vez el uso de otras herramientas gerenciales para la planificación y toma de decisiones en las organizaciones, con el fin de facilitar el diseño de mezclas de productos y otras decisiones de corto plazo.

3. Objetivos Específicos de la Investigación

- Exponer la temática actual referida al análisis de contribución marginal, incluyendo la importancia y uso de la misma.
- Desarrollar subsistemas computarizados de acumulación de costos por órdenes específicas y de acumulación de costos por proceso, en el costeo variable.
- Desarrollar un subsistema computarizado para la realización del estado de resultados, a partir de los subsistemas anteriores, con el objeto de calcular los costos de los productos vendidos y valorar inventarios de forma automatizada por tipo de producto.
- Desarrollar un subsistema computarizado de análisis de contribución marginal, a objeto de mejorar los procesos de toma de decisiones relacionadas con la eliminación e impulso de productos en las organizaciones, y otras decisiones.

- Desarrollar un subsistema computarizado para el uso del modelo costos volumen utilidad, y del presupuesto flexible como herramientas de planificación gerencial a objeto de automatizar su uso y agilizar el proceso de planificación y toma de decisiones dentro de las organizaciones.
- Vincular los subsistemas desarrollados en un sistema general con la finalidad de lograr su funcionamiento integrado.
- Evaluar el sistema desarrollado en el objetivo anterior para una empresa hipotética, y analizar e interpretar los resultados.

4. Limitaciones de la Investigación

El sistema computarizado de Análisis de Contribución Marginal esta dirigido a industrias fabricantes de más de un producto, es decir multiproductos. Se entiende por empresas industriales las dedicadas a la transformación mecánica, manual, o química de sustancias orgánicas o inorgánicas, previamente transformadas o no, mediante la utilización de instrumentos y procesos rústicos o especializados, con el objeto de elaborar productos nuevos, de consumo final o intermedios, con fines utilitarios prácticos o estéticos, para ser luego vendidos.

La investigación presenta limitación en cuanto a la cantidad de productos fabricados por las empresas usuarias del sistema computarizado, tal es el caso del subsistema de acumulación de costos por proceso el cual sólo permite el cálculo del costo de producción y ventas y por ende del análisis de contribución marginal para 20 productos simultáneamente. Igualmente el subsistema de acumulación de costos por órdenes específicas sólo permite el cálculo del costo de producción y ventas y el análisis de contribución marginal para 70 órdenes de trabajo, simultáneamente. A su vez

dentro del subsistema de acumulación de costos por proceso no existe la posibilidad de incluir costos por producción defectuosa, pues considera que en un proceso continuo y automatizado no existe cabida para el reprocesamiento; en todo caso asume la existencia de costos por producción defectuosa normal como parte de los costos de la producción del periodo del departamento donde ocurre el reprocesamiento. También el subsistema de costos por proceso está delimitado en el sistema computarizado, pues el mismo asume la existencia de un proceso productivo lineal dentro de la fábrica a lo largo de un máximo de 10 departamentos de producción, para el procesamiento de sus 20 productos.

5. Marco Teórico y Nivel de la Investigación

En cuanto a la revisión de fuentes documentales relacionadas con la temática en estudio, que permitieran el alcance de los objetivos trazados, se desarrollaron tópicos asociados a la contabilidad financiera y de gestión, la terminología básica y los sistemas de costos asociados a esta última, así como el modelo costo volumen utilidad. Como trabajos previos y relacionados con el tema estudiado, (análisis de contribución, modelos de planificación y diseño de mezclas de productos), se hallaron los siguientes: Morillo (2003) en su publicación titulada **La Contabilidad de Costos y el Diseño de Mezclas de Productos**, indica que las empresas requieren conocer la estructura de costos de cada uno de sus productos (bienes y/o servicios) ofrecidos, sólo de esta manera podrán conocer si algunos de ellos genera pérdidas o utilidades bajas, y podrán mejorar las utilidades de ese producto haciendo ajustes en la estructura de costos o realizando mejoras en cuanto a diferenciación y obtener una mejor posición en el mercado. Para conocer el producto de mayor rentabili-

dad lógicamente se debe calcular la estructura de costos de cada uno, haciendo uso del sistema de costos variables el cual informa sobre los costos que varían de acuerdo al volumen de actividad facilitando la elaboración de presupuestos de operación, dado que en los presupuestos los costos y gastos deben proyectarse en función del volumen por tipo de producto. También se hallaron otros trabajos relacionados con el diseño de modelos computarizados aplicadas a la contabilidad de costos y al área financiera, como el **Diseño de un Modelo Computarizado de Costos Basados en Actividades (ABC) para Uso Didáctico**, elaborado por Molina (2000) como instrumento didáctico a través de un Juego de Gerencia, en el cual puede ser utilizado en el cálculo del costo de los productos mediante el Sistema de Costeo ABC, que pueden ser implantado en cualquier pequeña y mediana empresa; para ello sólo con introducir algunos datos en un modelo utilizando el Programa Microsoft Excel; este software es una herramienta que proporciona una hoja electrónica de cálculo, y además combina e interrelaciona la información de las hojas a través de fórmulas matemáticas.

La investigación según la naturaleza, categoría y utilidad de sus resultados se clasifica como aplicada, dado el inmediato uso de sus resultados y en vista de una aplicación del Programa Microsoft Excel para contribuir a satisfacer una necesidad específica y potenciar el desarrollo tecnológico a partir de un cuerpo de conocimientos existentes (Salkind, 1997). De acuerdo al ambiente donde se llevó a cabo, la investigación se considera de laboratorio por cuanto se trata de crear un modelo de simulación matemática en condiciones artificiales (Namakforoosh, 2002). Según el Manual de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador (2001) el trabajo se clasifica también como un proyecto especial, dado

que se trata de una creación tangible para satisfacer necesidades de información.

6. Resultados

6.1. Análisis de Contribución Marginal

El análisis de contribución marginal, conocido también como análisis de rentabilidad marginal, tiene como punto de partida el concepto del Margen de Contribución (MC), pues dicho análisis consiste en un estudio comparativo de los distintos MC reportados por cada línea de producto, así como el estudio de las relaciones existentes entre los costos variables, los ingresos generados y el volumen de producción de cada una de las líneas o tipos de productos. En éste análisis se pueden simular cambios en variables como precios unitarios, volumen de ventas, y nivel de costos variables, para incrementar la rentabilidad de cada producto y maximizar las utilidades totales; y es utilizado para decisiones de volumen de producción y diseño de mezclas de productos. En dicho análisis se puede observar que el producto más rentable es el que posee mayor MC, es decir, el que cubre con mayor holgura sus costos variables y por ende contribuye en mayor medida a cubrir los costos fijos; al incrementarse la venta de aquel producto cuyo MC es más alto, se obtienen ganancias más elevadas manteniendo constante las demás variables (precio de venta unitario, costos fijos totales, y costos variables unitarios).

6.2. Estructuración del sistema computarizado

Dado que el MC es insumo básico y punto de partida para realizar el análisis de contribución marginal, el cual es calculado en un sistema de costos denominado sistema de costos variables o costeo variable, es absolutamente necesario que

previo a la realización del análisis de contribución marginal se efectúe el diseño del sistema de costos variable. A su vez como consecuencia de que el sistema de costos variable debe estar apoyado en un sistema de acumulación de costos integral (sistema de acumulación de costos por órdenes y por procesos), para la realización del sistema computarizado de análisis de contribución marginal en primer lugar se diseñaron dos subsistema de acumulación de costos, independientes, uno denominado subsistema de acumulación de costos por órdenes específicas y otro de acumulación de costos por procesos (Figura 1), ambos basados en el funcionamiento de los sistemas de costos variables. El subsistema de costos por órdenes específicas y el subsistema de costos por proceso diseñados son capaces de realizar de forma independiente y automatizada la valoración de los inventarios de productos en proceso, calcular el costo de cada uno de los productos vendidos, elaborar el estado de resultados y calcular el margen de contribución por cada producto; basándose en la información de entrada, detallada en el manual de instrucciones de uso.

Subsistema de Acumulación de Costos por Órdenes Específicas

El subsistema de Acumulación de Costos por Órdenes, estructurado de acuerdo al costeo variable, a partir de múltiples hojas de cálculo diseñadas en Microsoft Excel, el cual permite realizar las operaciones señaladas (Figura 1) de forma independiente y simultánea para un máximo de 70 órdenes de trabajo. Éste subsistema se encuentra a su vez estructurado en una carpeta y dentro de la misma se encuentra un archivo denominado inicio donde el usuario debe aportar todos los datos de entrada y puede observar los cálculos del análisis de contribución marginal, el modelo costo volumen utilidad, y el presupuesto

flexible (figura 2). En otro archivo "Órdenes de Trabajo (detalles), reposan todos los registros auxiliares del subsistema correspondiente a la producción en proceso, así como la estructuración del Estado de Costos de Producción y Ventas en resumen y por cada orden de trabajo.

La información de entrada deberá ser suministrada a través de las casillas (amarillas) diseñado para ello, de acuerdo a la categorización de las mismas (Amarillo: Casilla para datos de entrada, Verde: Casilla deshabilitada, Azul: Casilla automatizada). La misma se reduce a lo siguiente:

- Denominación de la organización, fecha de inicio y finalización del período (Día/Mes/Año).
- Descripción de cada una de las órdenes de trabajo, cantidades de productos y fecha de entrega de cada orden, hasta un máximo de 70 órdenes.
- Estatus de la cada una de las órdenes de trabajo, es decir, indicar si se trata de una orden vendida durante el periodo, o de una orden que permanece en proceso.
- Costos directos e indirectos (variables) asociados a cada una de las órdenes de trabajo, y costos variables de reprocesamiento normal asociados a cada orden e incurridos durante el periodo económico, así como costos asociados a las órdenes de trabajo incurridos en periodos económicos anteriores³.
- Número de unidades dañadas, por causa normal y anormal, por cada orden de trabajo.
- Gastos operativos variables, asociados a cada orden, e incurridos durante el período.
- Ingresos, durante el período, por la venta de cada una de las órdenes de producción.
- Costos de producción y gastos operativos fijos, incurridos durante el período económico.

El subsistema de acumulación de costos por órdenes específicas para la realización de los cálculos e informes señalados figura 2, tiene en cuenta algunos eventos importantes de la producción intermitente, con el tratamiento usual conferido por la contabilidad de costos. Algunos de éstos son la descripción, fecha de entrega y la identificación específica de cada orden de trabajo, para su adecuada valoración; la generación de unidades dañadas, clasificadas en el subsistema como normales y anormales; en el caso del costo de las normales se les confiere dos tratamientos alternativos: el primero como un cargo al costo de las unidades buenas de la orden de producción de donde provino el daño, y el segundo en una distribución entre las órdenes de trabajo elaboradas en el periodo. Por ello es sistema computarizado en la información de entrada formula al usuario la interrogante sobre las alternativas anteriores. El costo de la producción dañada anormal es considerado por el subsistema como una pérdida en el periodo que ocurre, y por tanto no es considerado como parte del costo del producto, sino que es calculado y extraído automáticamente de las órdenes de trabajo y es presentado como un costo variable del periodo, en el Estado de Resultados, por orden de trabajo. Otro evento importante es el tratamiento a las unidades defectuosas, y el costo de reprocesamiento implícito. En este caso el subsistema solo considera el costo del reprocesamiento calificado como normal, el cual es cargado automáticamente a la orden de trabajo que originó el defecto.

Subsistema de Acumulación de Costos por Proceso

Este subsistema, enmarcado en el costeo variable, permite realizar las operaciones señaladas (figura 3) de forma independiente y simultánea para un máximo de 20 productos a lo largo de 10

departamentos o procesos; el cual se encuentra estructurado, en múltiples hojas de cálculo. dentro de una carpeta con el mismo nombre, donde a su vez se encuentra un archivo denominado *inicio* en el cual el usuario debe aportar todos los datos de entrada y donde se pueden observar los cálculos correspondientes al análisis de contribución marginal, del modelo costo volumen utilidad, y del presupuesto flexible. En otra carpeta denominada *Informes de Costos por Proceso (detalles)*, reposan todos los registros auxiliares correspondientes a la producción en proceso, así como la estructuración del Estado de Costos de Producción y Ventas por cada producto (Figura 3).

- Dentro de la información de entrada el usuario deberá suministrar lo siguiente:
- Denominación de la organización; inicio y finalización del período económico.
- Ingresos obtenidos por la venta de cada uno de los productos fabricados por la empresa (máximo 20 productos), así como la cantidad de unidades vendidas.
- Gastos Operativos Variables asociados por

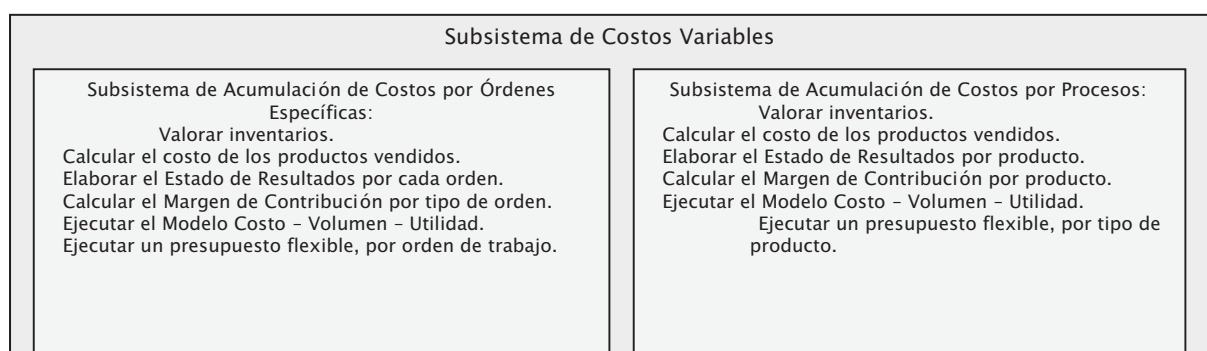
cada producto.

- Comportamiento de los inventarios iniciales y finales de productos terminados, en unidades físicas y en unidades monetarias.
- Costos de producción y gastos operativos fijos.

Posteriormente el usuario deberá aportar información respecto a cada producto los cuales pueden ser procesados **secuencial** o linealmente a lo largo de los departamentos (número de unidades a justificar y justificadas por cada departamento; grado de avance o de terminación de las unidades en proceso; y costos de producción variables incurridos en el período económico actual y el anterior). Cuando la empresa posea un número de departamentos menor a 10 solo deberá aportar datos de los departamentos existentes, sin considerar los datos o casillas de los restantes, el sistema considerará los departamentos a los cuales se les aportó los datos de entrada.

El subsistema de acumulación de costos por proceso para la realización de los cálculos e informes señalados (figura 1), considera además algunos eventos importantes de los sistemas

Figura 1: Estructuración del Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal



Fuente: Elaboración Propia

³ La distinción entre costos fijos y costos variables deberá ser establecida claramente por el usuario, como un dato de entrada. El usuario deberá recurrir a su experiencia y conocimiento en el comportamiento de dicho costo y/o aplicar un análisis de regresión lineal a partir del comportamiento pasado del costo, a fin de hallar sus componentes fijos y variables; lo anterior es trivial para el caso de los costos mixtos.

productivos lineales confiriéndoles el tratamiento usual de la contabilidad de costos, como la identificación del producto y del departamento o proceso, recursos usados en cada proceso y el número de unidades que por ellos transitan, para la adecuada valoración de inventarios; también considera la generación de *unidades dañadas*, clasificadas en normales y anormales. En el caso del costo de las primeras se les confiere un solo tratamiento, como un cargo al costo de las unidades buenas (unidades terminadas y transferidas, y las unidades terminadas y no transferidas) en el departamento donde se originó el daño. Cuando se trata de anormales, el subsistema las valora en el departamento de origen para ser consideradas como costos del periodo. Por ello es necesario que el usuario indique cuantas unidades dañadas se generaron por causas normales y anormales, por cada producto y en cada departamento.

Todos los cálculos y operaciones, en ambos subsistemas descritos, pueden ser elegidas por el usuario del sistema marcando las diversas alternativas (Figura 4).

7. Caso Práctico de Análisis de Contribución Marginal en el Subsistema de

Acumulación de Costos por Órdenes Específicas

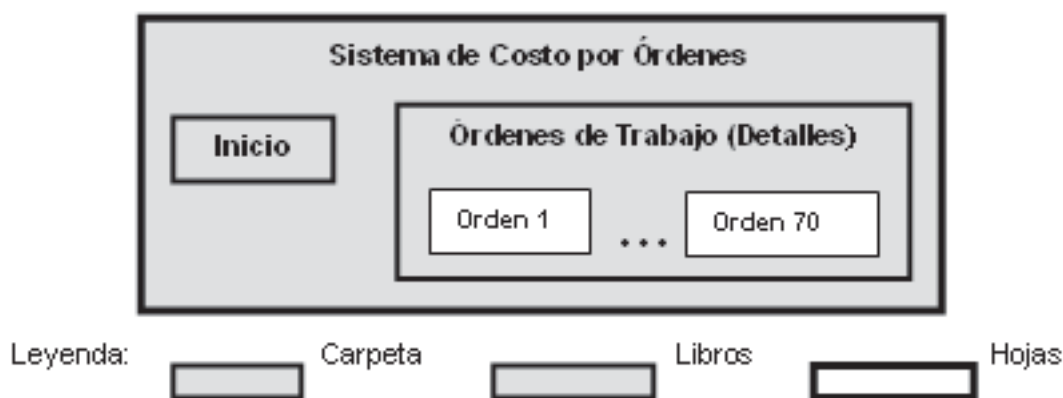
Con el objeto de evaluar e ilustrar el funcionamiento del subsistema se presenta un caso hipotético. Se trata de la empresa Morimorenca la cual inicia su periodo económico el 01/01/2004, y finaliza el 31/12/2004, lapso en el cual se maneja-ron 70 órdenes de trabajo simultáneamente.

7.1. Datos de Entrada

La empresa además de enumerar las órdenes de trabajo e identificar su estatus de acuerdo a la codificación solicitada por el subsistema (Tabla 1), debe indicar todos los datos de entrada señalados (Tabla 3). También se debe seleccionar la forma de contabilización del costo de las unidades dañadas normales (absorbidas por todas las órdenes o por una en particular), e indicar la cantidad de costos fijos de fábrica y de gastos fijos operativos incurridos durante el periodo. Toda esta información es la información de entrada que el usuario debe proporcionar para ejecutar el análisis de contribución marginal, en el archivo *Inicio*.

7.2. Análisis de Resultados

Figura 2: Estructuración del Sistema de Acumulación de Costos por Órdenes Específicas



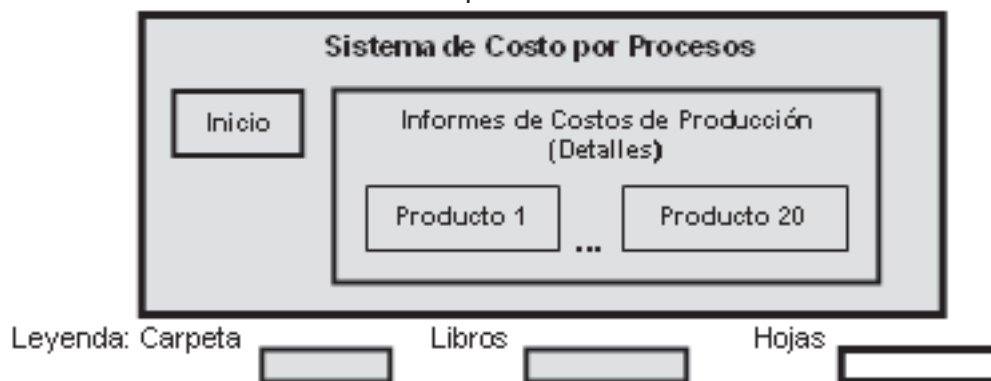
Fuente: Elaboración Propia

Posterior a la introducción de los datos, en la carpeta Órdenes de Trabajo (Detalles), se observa el Estado de Costos de Producir y Vender por cada orden de trabajo (Tabla 4) todo basado en el costeo variable, así como la hoja de costos por cada una de las órdenes. (Tabla 5). En la tabla 2 y 3, desde la orden 1 hasta la 10, el costo de los productos vendidos es 0,00 porque son órdenes no vendidas durante el periodo, por el contrario las mismas permanecen en proceso, como parte de los inventarios de productos en proceso. En cambio las siguientes desde la orden 11 hasta la 20, fueron terminadas pero no vendidas durante el periodo razón por la cual sus costos se encuentran valorando el inventario final de productos terminados. A partir de la 21 hasta la 30, todas las órdenes fueron vendidas Luego de la orden 31 hasta la 35, se trata de órdenes iniciadas en el periodo anterior y aún no terminadas en el periodo actual razón por la cual el costo del periodo anterior aparece como un inventario inicial de productos en proceso, y el costo de la producción terminada es 0,00 al igual que el costo de la producción vendida. Desde la 36 hasta la 40 se trata de órdenes comenzadas en el periodo anterior y finalizadas en el periodo actual, sin ser vendidas, por ello el sistema refleja el costo

del periodo anterior como un inventario inicial de productos en proceso, y solo calcula el costo de la producción terminada. Por el contrario desde la orden 41 hasta la 50 se trata de órdenes comenzadas en el periodo anterior, finalizadas y vendidas en el periodo actual, y el sistema presenta tanto costos del periodo anterior (inventario inicial de productos en proceso), el costo de la producción terminada en el periodo y el costo de la producción vendida. En cambio a partir de la 61 hasta la 70, son órdenes finalizadas en el periodo económico anterior y que fueron vendidas para el presente periodo, y que por tanto el sistema presenta el costo del inventario inicial de productos terminados el cual coincide con el costo de la producción vendida.

Paralelamente se observa el Margen de Contribución (MC), la medida en la cual cada orden de trabajo producida y vendida es capaz de cubrir sus costos variables, calculado de forma automática sólo para los productos vendidos, así como el MC unitario e Índice de Contribución Marginal a través del Estado de Resultados en el costeo variable (Tabla 5). Obsérvese como en la tabla 5 dentro de los costos variables también se incluyen los costos de la producción dañada

Figura 3: Estructuración del Sistema de Acumulación de Costos por Proceso



Fuente: Elaboración Propia

Figura 4: Operaciones alternas del Sistema de Análisis de Contribución Marginal

Si desea observar el libro Ordenes de Trabajo (detalles), marque Auxiliar	Continuar
Si desea regresar a las instrucciones de entrada, marque Regresar.	Regresar
Si desea limpiar o eliminar toda la información aportada, marque Inicializar.	
Si desea calcular el Margen de Contribución de cada una de las ordenes, marque Continuar.	Imprimir
¿Qué desea hacer ahora?	
Imprimir el informe que aparece en pantalla, marque Imprimir.	Resumir
Observar el Estado de Costos de Producción y Ventas de toda la empresa, marque Resumir	
Regresar al Cálculo del Margen de Contribución, marque Regresar	Regresar

Fuente: Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

Tabla 1: Estatus de la Orden de Trabajo para el periodo económico

Código:	Estatus:
1	Orden comenzada en el periodo actual, y aún en proceso al finalizar el periodo actual.
2	Orden comenzada y terminada en el periodo actual.
3	Orden comenzada, terminada y vendida en el periodo actual.
4	Orden comenzada en el periodo anterior, y aún en proceso al finalizar el periodo actual.
5	Orden comenzada en el periodo anterior, y terminada en el periodo actual.
6	Orden comenzada en el periodo anterior, y terminada y vendida en el periodo actual.
7	Orden terminada en el periodo anterior y no vendida al finalizar el periodo actual.
8	Orden terminada en el periodo anterior y vendida en el periodo actual.

Fuente: datos presentados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

(anormal y normal cuyo costo no es asumido por una orden específica), la cual a parte de ser considerada costo no inventariable (costo del periodo) es un costo variable. Todos estos informes y registros pueden observados a través de la pantalla, de forma impresa y gráfica. Las órdenes que aparecen con un MC negativo son las que precisamente están generando pérdidas en la empresa, como la orden 21 cuyos ingresos son menores a sus costos variables, donde al incrementar la ventas de este tipo de producto, manteniendo constantes los precios de venta y los costos

variables unitarios, se estarían mermando las utilidades totales de la empresa. El Margen de Contribución Unitario (MCU) expresa el MC generado por cada unidad vendida, en el caso de la orden 30, por ejemplo puede observarse como por cada unidad vendida de ese producto, se generan Bs. 2.095.000,00 destinados a cubrir costos y gastos fijos, y utilidades; en otras palabras el MCU, refleja la utilidad marginal del producto pues indica el incremento de la utilidad por cada unidad de producto adicional vendida, en caso de la orden 30 se trata de 18 armarios, entonces por

Tabla 2: Información de Entrada al Subsistema de Acumulación de Costo por Órdenes Específicas

Órdenes de Trabajo	Descripción de la Orden	Cantidad de productos	Fecha de entrega	Estatus de la orden de trabajo	Costos de Materiales Directos	Costos de Mano de Obra Directa	Costo Indirecto de Fabricación	Unidades dañadas: Normales/Anormales	Costos de Reprocesamiento	Gastos Operativos Variables	Costo de Producción del Periodo Anterior	Ingresos por la Venta
1 ...	Camas	2	12/10/2005	1	500000,00	2000000,00	1000000,00	1	1000000,00	20000,00	0,00	0,00
7	Mesas	15	06/04/2005	1	900000,00	2000000,00	800000,00	2	0,00	20000,00	0,00	0,00
8 ...	Escritorios	10	28/12/2005	1	200000,00	2000000,00	800000,00	2	10000,00	20000,00	0,00	0,00
11	Cocinas Empotradas	1	12/12/2004	2	1000000,00	800000,00	900000,00	0	1000000,00	20000,00	0,00	0,00
21	Comedores	8	22/01/2004	3	500000,00	8000000,00	9000000,00	1	1000000,00	90000,00	0,00	3000000,00
22	Comedores	6	23/01/2004	3	500000,00	8000000,00	9000000,00	1	1000000,00	90000,00	0,00	8000000,00
23	Comedores	1	24/01/2004	3	500000,00	8000000,00	9000000,00	0	1000000,00	90000,00	0,00	7000000,00
24	Comedores	1	09/09/2004	3	500000,00	8000000,00	9000000,00	0	1000000,00	90000,00	0,00	25000000,00
29 ...	Armarios	19	10/11/2004	3	200000,00	1000000,00	1000000,00	0	1000000,00	90000,00	0,00	50000000,00
30	Amarrios	18	11/11/2004	3	200000,00	1000000,00	1000000,00	0	1000000,00	90000,00	0,00	50000000,00
31	Estantes	1	12/01/2004	4	200000,00	200000,00	300000,00	0	0,00	20000,00	3000000,00	0,00
32	Estantes	5	13/01/2004	4	100000,00	300000,00	600000,00	0	2200000,00	20000,00	4000000,00	0,00
33	Vitrinas	8	14/01/2004	4	300000,00	400000,00	700000,00	0	0,00	20000,00	500000,00	0,00
34	Vitrinas	10	15/01/2004	4	300000,00	400000,00	700000,00	1	440,00	20000,00	500000,00	0,00
35	Vitrinas	12	16/01/2004	4	300000,00	400000,00	700000,00	1	500000,00	20000,00	6000000,00	0,00
36 ...	Pupitres	80	17/01/2004	5	300000,00	400000,00	700000,00	2	500000,00	20000,00	6000000,00	0,00
41 ...	Piezas Prefabricadas	12	22/01/2004	6	500000,00	500000,00	500000,00	1	0,00	300000,00	2000000,00	7000000,00
45 ...	Mesas de Computador	24	26/01/2004	6	100000,00	20000,00	300000,00	1	200000,00	60000,00	20000,00	6000000,00
51 ...	Gabinetes para baños	12		7	0,00	0,00	0,00	0	0,00	0,00	20000000,00	0,00
61	Sofás	1		8	0,00	0,00	0,00	0	0,00	9000000,00	3000000,00	4000000,00
62 ...	Mesas de TV	14		8	0,00	0,00	0,00	0	0,00	800000,00	20000000,00	25000000,00
69 ...	Mesas de dibujo	12		8	0,00	0,00	0,00	0	0,00	9000000,00	3000000,00	4000000,00
70	Mesas de dibujo	13		8	0,00	0,00	0,00	0	0,00	9000000,00	20000000,00	6000000,00

Fuente: Elaboración propia, con base en aportados al Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal.

Tabla 3: Estado de Costos de Producción y Ventas en el Subsistema de Acumulación por Órdenes (Resumen)

		Morimorenca									
		ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS									
		(SISTEMA DE COSTOS VARIABLES)					hasta el 31/12/2004				
		desde el 1/1/04									
Costo Variable de Producir y Vender	Orden 01	... Orden 11	... Orden 21	... Orden 30	... Orden 36	... Orden 31	... Orden 51	... Orden 61	Orden 70	TOTAL	
Costos Variables de la Producción del Periodo											
Costos de Materiales Directos	500.000,00	1.000.000,00	500.000,00	200.000,00	300.000,00	200.000,00					
Costos de Mano de Obra Directa	2.000.000,00	800.000,00	8.000.000,00	1.000.000,00	400.000,00	200.000,00					
Costos Indirectos de Fabricación	1.000.000,00	900.000,00	9.000.000,00	10.000.000,00	700.000,00	300.000,00					
Costos Variables de Reprocesamientos (Normales)	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	1.000.000,00	500.000,00	-					
Total Costos Variables de Producción del Periodo	4.500.000,00	3.700.000,00	18.500.000,00	12.200.000,00	1.900.000,00	700.000,00	-	-	-	-	
Inventario Inicial de Productos en Proceso	-	-	-	-	6.000.000,00	3.000.000,00	-	-	-	-	
Total Costo de la Producción en Proceso	4.500.000,00	3.700.000,00	18.500.000,00	12.200.000,00	7.900.000,00	3.700.000,00	-	-	-	-	
Menos: Costo de la Producción Dañada	3.500.000,00	-	2.187.500,00	-	277.500,00	-	-	-	-	-	
Costos de la Producción en Proceso Buena	1.000.000,00	3.700.000,00	16.312.500,00	12.200.000,00	7.622.500,00	3.700.000,00	-	-	-	-	
Inventario Final de Productos en Proceso	1.000.000,00	-	-	-	-	3.700.000,00	-	-	-	-	
Total Costos de Producción Terminada	-	3.700.000,00	16.312.500,00	12.200.000,00	7.622.500,00	-	-	-	-	-	
Inventario Inicial de Productos Terminados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200000000,00	300000000,00	200000000,00		
Costo Variable de la Producción disponible para venta	0,00	3700000,00	16312500,00	12200000,00	7622500,00	0,00	200000000,00	300000000,00	200000000,00		
Inventario Final de Productos Terminados	0,00	3700000,00	0,00	0,00	7622500,00	0,00	200000000,00	0,00	0,00		
Total Costos Variables de la Producción Vendida	0,00	0,00	16312500,00	12200000,00	0,00	0,00	0,00	300000000,00	200000000,00		

Fuente: datos calculados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

cada armario vendido con similares características la empresa estaría incrementando sus utilidades en Bs. 2.095.000,00, siempre se mantengan los demás factores constantes, (precio de venta, los costos variables unitarios, los costos y gastos fijos, y características del producto). Igualmente si se tratara de una orden que estuviese conformada por un solo producto, y no un lote de productos homogéneos, como en el caso de la orden 61 (01 sofá) el margen de contribución unitario expresa que por cada sofá adicional vendido, en las mismas condiciones la empresa incrementaría sus utilidades en Bs. 28.000.000,00. El MCU también puede ser observado de forma gráfica (figura 5).

Este MCU, se torna importante cuanto se trata de decisiones para elevar el volumen de producción y en cuanto al precio. Por ejemplo, si la empresa desea elevar el volumen de producción de este tipo de producto (orden 61) a 3 unidades, para hallar el impacto de dicha decisión sobre las utilidades se debe multiplicar el MCU por el número

de unidades (Bs. 28.000.000,00 *3 unidades) para saber que las utilidades se incrementarían en Bs. 84.000.000,00; igualmente si se trata de eliminar de productos de la mezcla actual. En cuanto al *índice de contribución marginal (ICM)* (Tabla 7), que expresa la relación MC e ingresos, para el caso de la orden 30, por ejemplo, la relación indica que por cada Bolívar de venta generado por el producto se están generando Bs. 0,7542 como MC, o de incremento de utilidades, de mantenerse los costos, gastos fijos y los costos unitarios variables. El ICM se torna importante para decidir sobre reducciones e incrementos de precios; por ejemplo, si se trata de una decisión de incremento de precios en Bs. 10, solo basta con multiplicar el ICM por el incremento en el precio para conocer que las utilidades de la empresa se incrementarán en Bs. 2,564.

Como parte de los resultados, también se observa el *cálculo del punto de equilibrio (PE)* para la empresa, en el caso del ejemplo, la empresa

Tabla 4: Registros Auxiliares: Hoja de Costo (Resumen)

Morimorenca			
HOJA DE COSTOS POR ORDENES DE TRABAJO			
Orden de Trabajo 11		Fecha: 27/02/2005	
Producto o descripción:	Cocinas Empotradas		
Cantidad de Productos:	1		
Fecha de entrega:	12/12/2004		
Costos del Periodo Anterior	0,00		
Costos de Periodo actual:			
Materiales Directos	Mano de Obra Directa	Costos Indirectos de Fabricación	
1.000.000,00	800.000,00	900.000,00	2.700.000,00
Total Costo de la Orden de trabajo			2.700.000,00
Costo Unitario	2700000,00		
Costo de las Unidades Dañadas:	N ° de Unidades Dañadas:	Costo por unidad:	Costo de las unidades dañadas
Normales	0		0,00
Anormales:	0		0,00
Total Costo de las Unidades Dañadas:			0,00
SubTotal Costo de la Unidades Buenas:			2700000,00
Costos de Reprocesamientos:			1000000,00
Total Costo de la Orden de Trabajo:			3700000,00
Total Costo de la Orden de Trabajo TERMINADA:			3700000,00
Número de Unidades Restantes:	1		
Costo Unitario Modificado (en caso haber finalizado la orden):	3700000,000		

Fuente: datos calculados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

Tabla 5: Morimorenca. Estado de Resultados (Sistema de Costos Variables) del 1/1/04 al 31/12/04

Ordenes de Trabajo:	... 21	... 30	... 61	... 70	Total
Ingresos	3000000,00	50000000,00	40000000,00	60000000,00	1714000000,00
Costos Variables de Producción	16312500,00	12200000,00	3000000,00	20000000,00	1000828278,64
Costo de producción dañada	2187500,00	0,00	0,00	0,00	52344721,36
Gastos Variables Operativos	90000,00	90000,00	9000000,00	9000000,00	86840000,00
Total Costos y Gastos Variables	18590000	12290000	12000000	29000000	1140013000,00
Utilidad Marginal	-15590000	37710000	28000000	31000000	573987000,00
Costos Fijos de Producción					20000000
Gastos Fijos Operativos					30000000
Total Costos y Gastos Fijos					50000000
Total Utilidad Operativa					523987000,00
Margen de Contribución Unitario	-1948750	2095000	28000000	2384615,385	
Índice de Contribución	-5,196666667	0,7542	0,7	0,516666667	

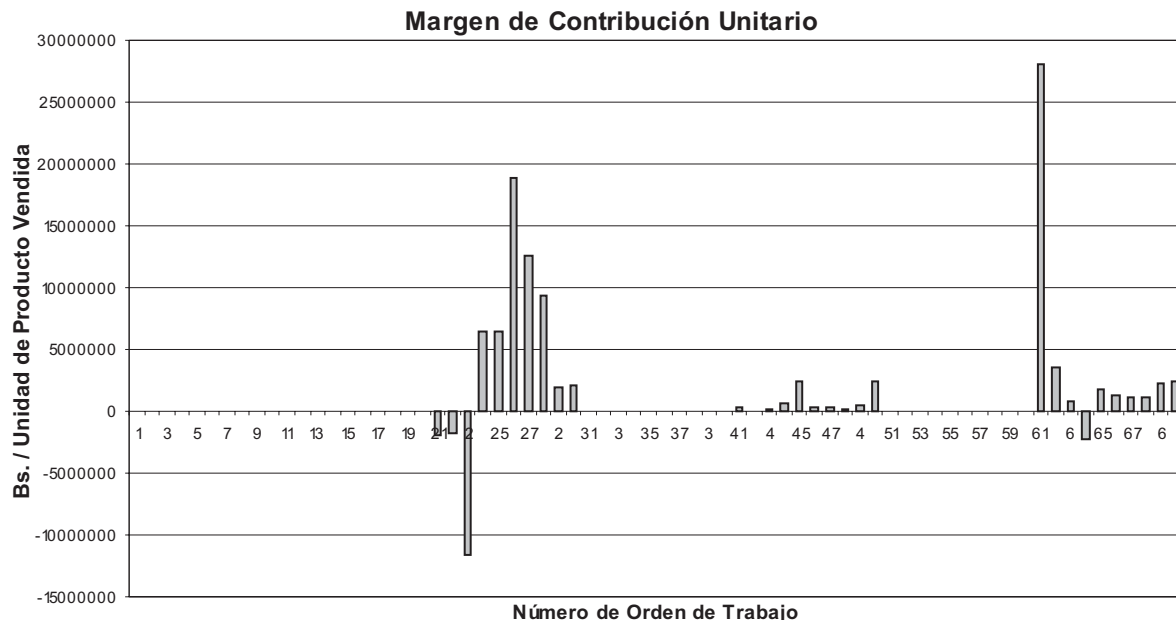
Fuente: datos calculados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

obtiene una utilidad operativa de Bs. 523.987.000,00 (Tabla 5), gracias a la fabricación y venta de 663 unidades de productos, distribuidos en las 70 órdenes de producción; sin embargo, para cubrir la totalidad de costos y gastos fijos y variables del periodo solo basta con vender 58 unidades, aproximadamente distribuidas de forma proporcional entre todas las ordenes de producción reales, y manteniendo constantes los precios, los costos y gastos, y de forma proporcional. Este PE también se expresa en unidades monetarias, el cual refleja que para la empresa no incurrir en pérdidas debe obtener un ingreso total superior a Bs. 136828452,2. El modelo de PE también presenta el ingreso, los costos y gastos fijos y variables totales obtenidos por la empresa durante el periodo, así como el comportamiento por unidad de cada una de estas variables, además se calcula el Margen de Seguridad. Finalmente con el modelo también se calcula el nivel de actividad (cantidad de unidades vendidas) que debe ser ejecutado por la empresa para obtener utilidades desde uno hasta Bs. 100 millones. En la figura 6 se presenta el resultado del método gráfico, en el cual la curva de costos totales intercepta la curva del ingreso

total en el punto de 58 unidades de ventas (PE), y a partir de allí puede delimitarse la zona de utilidad y la de pérdida; también puede visualizarse el nivel de costo fijos y de costos variables para cualquier nivel de actividad, así como el MC total de la empresa.

Paralelamente al cálculo del MC y el PE el usuario puede diseñar un **presupuesto flexible (PF)** por tipo de productos (órdenes), y un presupuesto global, a partir de los datos reales aportados al sistema, datos históricos (Tabla 2). Como el PF se trata de un presupuesto adaptado por volumen de ventas (nivel de actividad), en el caso se indicó 100 unidades vendidas por cada orden (Tabla 6), para un total de 7000 unidades de productos vendidos, en los datos históricos el número de unidades fue de 663. En la tabla 9 se observa el nivel de costos variables, ingresos y de utilidad marginal generados por cada orden, por ejemplo, en el caso de la orden 21, de llegarse a vender 100 unidades del mismo producto se estarían obteniendo unas pérdidas de Bs. 194.875.000,00, dado que el MC presupuestado es negativo. También pueden observarse el nivel de ingresos (Bs. 37.500.000,00) y de costos

Figura 5: Margen de Contribución Unitario por Orden de Trabajo



Fuente: Información reportada por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

variables (Bs. 232.375.000,00), siempre que se mantengan los demás factores constantes (precio de venta y costo variable por unidad, y costos fijos totales). Es importante destacar que los IMC y el MCU permanecen constantes a los niveles reales (Tabla 8 y Tabla 9), dada la invariabilidad de los factores distintos al nivel de actividad; también permanecen constantes los niveles de costos y gastos fijos presupuestados, basados en los datos históricos aportados, dado que su naturaleza fija deben permanecer constantes frente a los cambios experimentados por el nivel de actividad, dentro de un rango relevante, según los fundamentos teóricos del PF.

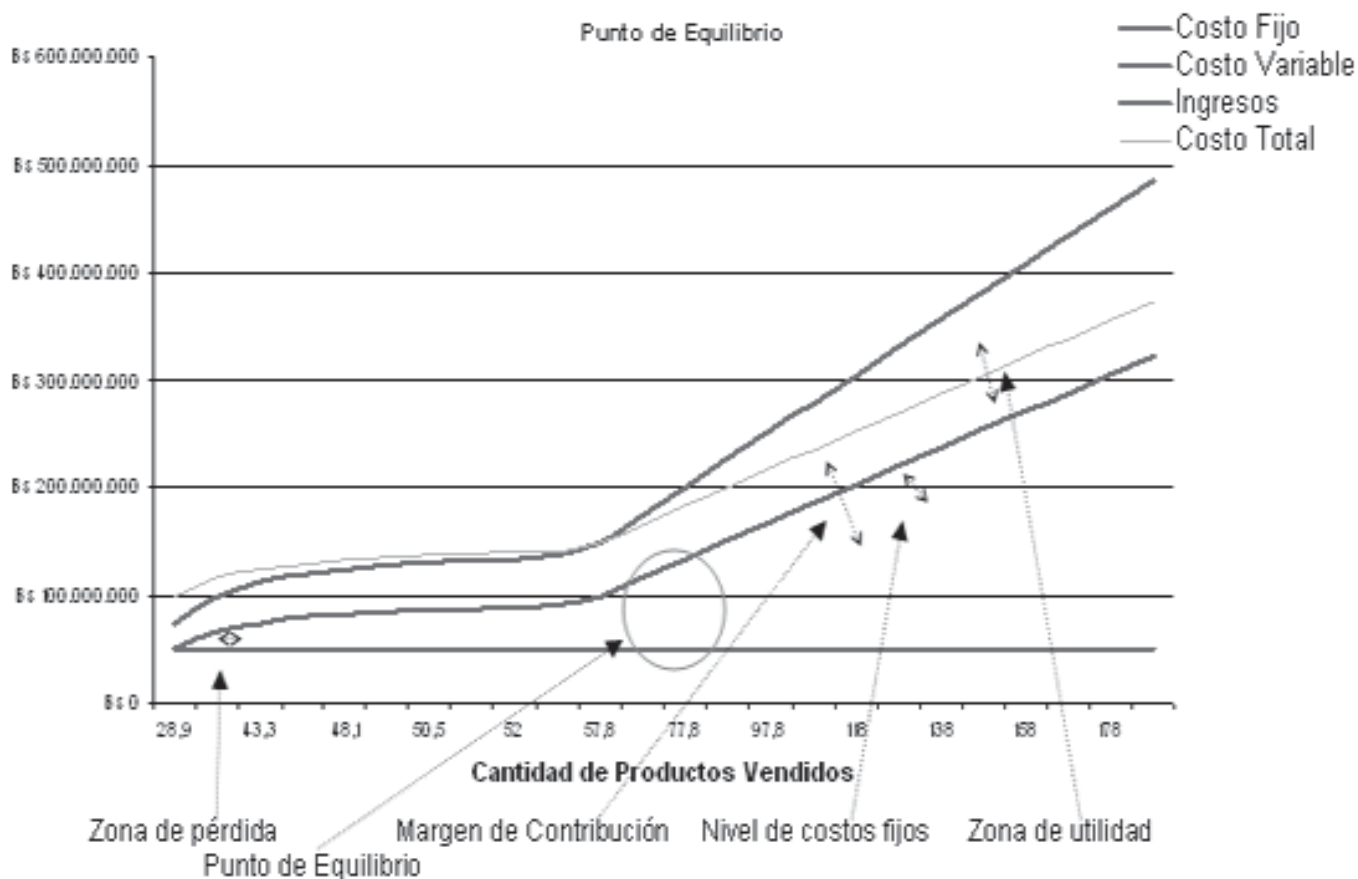
Otro aspecto a resaltar es el nivel de utilidades operativas obtenidas por la empresa (Bs 89.657.628.277,15), las cuales son significativamente mayores a las obtenidas en el periodo (Bs. 523.987.000,00), dado que se incrementó precisamente la producción y venta de las órdenes cuyo

MC más elevado (tabla 6). Si se simulara el incremento en las ventas de aquellos productos cuyos MC son menores o negativos (orden 21) y se mantuvieran constantes la producción y venta de las demás órdenes, con seguridad se obtendrían una merma considerable en las utilidades, a pesar que la cantidad presupuesta de unidades producidas y vendidas superaran las 663 unidades del periodo; lo cual indica que el hecho de maximizar la venta de cualquier producto no asegura la maximización de utilidades.

8. Caso Práctico de Análisis de Contribución Marginal en el Subsistema de Acumulación de Costos por Proceso

Con el objeto de evaluar e ilustrar el funcionamiento del sistema de análisis de contribución marginal en el subsistema se presenta la empresa hipotética Morimorenca, con el mismo periodo

Figura 6: Modelo Costo Volumen Utilidad, Método Gráfico, en el Subsistema de Acumulación de Costos por Órdenes Específicas



Fuente: datos presentados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

económico.

8.1. Datos de Entrada

Durante el año se manejó 20 productos simultáneamente, elaborados en un proceso productivo en serie, en el cual algunos de éstos fueron terminados y transferidos al depósito, otros fueron vendidos, y otros permanecen en el almacén de productos terminados (Tabla 7); también se indica el nivel de ingresos obtenidos por la venta y el comportamiento de los inventarios de productos terminados por cada tipo de producto. En la tabla 09 se presentan los: costos variables de produc-

ción incurridos por cada producto, flujo físico de unidades procesadas en cada departamento, grado de avance o de terminación de las unidades que permanecen en proceso, y los costos variables de producción incurridos en periodos anteriores. Los costos de producción y gastos operativos fijos fueron también indicados, en los datos de entrada, (Bs. 500.000.000,00 y Bs. 650.000.000,00, respectivamente).

8.2. Análisis de Resultados

Una vez introducidos los datos de entrada, en el archivo *Inicio*, y al actualizar los registros

Tabla 6: Presupuesto Flexible por Línea de Productos en el Subsistema de Acumulación de Costos por Órdenes

Órdenes de Trabajo:	...21	... 30	... 61	... 70	... Total
Volumen de Ventas	100	100	100	100	7000
Ingresos	37500000,00	27777777,78	4000000000,00	461538461,54	22778878574,68
Total Costos y Gastos Variables	232375000,00	68277777,78	1200000000,00	223076923,08	13808115746,96
Utilidad Marginal	-194875000	209500000	2800000000	238461538,5	8970762827,72
Costos Fijos de Producción					20000000
Gastos Fijos Operativos					30000000
Total Costos y Gastos Fijos					50000000
Total Utilidad Operativa					8920762827,72
Margen de Contribución Unitario	-24359375	11638888,89	2800000000	18343195,27	
Índice de Contribución	-5,196666667	0,7542	0,7	0,51667	

Fuente: datos calculados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

Tabla 7: Información de Entrada al Subsistema de Acumulación de Costo por Proceso

Denominación de la Empresa:		Morimorenca					
Inicio del periodo económico		01/12/2004					
Fin del periodo económico		31/12/2004					
Información de la Producción Terminada (*):							
PRODUCTOS	INGRESOS	Unidades vendidas	Gastos Operativos Variables	Inventario inicial (*)		Inventario final (*)	
				Unidades Físicas	Unidades Monetarias	Unidades Físicas	Unidades Monetarias
1	20000000	20	10000	10	20000	10	20000
2	30000000	89	20000	5	300000	20	300000
3	20000000	56	30000	1	20000	30	600000
4	4000000000	23	35000	0	0	10	500000
5 ... (*)	800000000	25	25000	20	35000	10	50000
TOTAL	20892300000	843	422000		2365000		4650000

Fuente: datos aportados al Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

auxiliares automáticamente las *Órdenes de Trabajo (Detalles)*, se puede observar el *Estado de Costos de Producir y Vender* por cada producto y a su vez por departamento o proceso (Tabla 9), basado en el costeo variable, así como los informes de costos de producción de cada departamento elaborados por producto (Tabla 10). En la Tabla 9 pueden observarse los costos de producción incurridos durante el año, en el producto 01, en cada departamento, los costos de la producción terminada y transferida de un departamento a otro, así como el costo de la producción dañada por causas anormales, y del producción vendida. Conviene acotar que los productos procesados por sólo uno o varios departamentos, en el Estado

de Costos de Producción y Ventas aparecen únicamente los costos incurridos en dichos departamentos.

En los informes de costos de producción elaborados por cada departamento, y a su vez por cada producto (Tabla 10), de acuerdo al método PEPS, se puede observar el cálculo automatizado del flujo físico, de la producción equivalente corriente, los costos a contabilizar, el cálculo del costo unitario corriente, y los costos contabilizados. Es importante señalar la vinculación existente entre los registros auxiliares (tabla 10 y el Estado de Costos de Producción y Ventas elaborados por procesos (tabla 9, es decir, el costo de la producción en proceso representa el total de costos a

Tabla 8: Datos de Entrada del Producto 1

<i>Costos variables de producción del periodo anterior por departamento o costo de los Inventarios iniciales de productos en proceso</i>	Departamento 1	Departamento 2	Departamento 3	Departamento 4
Costos de Materiales Directos	20000	20000	20000	20000
Costos de Mano de Obra Directa	230000	230000	230000	230000
Costos Indirectos de Fabricación Variables	50000	50000	50000	50000
Totales:	300000	300000	300000	300000

Método de valoración de la producción en proceso:	<i>Primeras en Entrar</i>	<i>Primeras en Salir</i>			
Flujo Físico de Unidades de Producto:	Departamento 1	Departamento 2	Departamento 3	Departamento 4 ...(*)	Unidades terminadas
Unidades puestas en proceso	10				
Unidades del inventario inicial de productos en proceso	21	21	21	21	
Unidades recibidas		10	10	10	20
Unidades agregadas					
<i>Total Unidades en Proceso (a justificar)</i>	31	31	31	31	
Unidades transferidas	10	10	10	10	
Unidades terminadas y no transferidas	10	10	10	10	
Unidades del inventario final de productos en proceso	5	5	5	5	
Unidades dañadas o mermas (normales)	5	5	5	5	
Unidades dañadas o mermas (anormales)	1	1	1	1	
<i>Total Unidades Procesadas (justificadas)</i>	31	31	31	31	

<i>Grado de avance de las unidades iniciales en proceso</i>	Departamento 1	Departamento 2	Departamento 3	Departamento 4
Materiales Directos	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Mano de Obra Directa	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Costos Indirectos de Fabricación Variables	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%

<i>Grado de avance de las unidades finales en proceso</i>	Departamento 1	Departamento 2	Departamento 3	Departamento 4
Materiales Directos	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Mano de Obra Directa	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Costos Indirectos de Fabricación Variables	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%

<i>Costos variables de producción del periodo por departamento</i>	Departamento 1	Departamento 2	Departamento 3	Departamento 4
Costos de Materiales Directos	20000	200000000	200000000	200000000
Costos de Mano de Obra Directa	5000	5000	5000	5000
Costos Indirectos de Fabricación Variables	3000	3000	3000	3000
Totales:	28000	200008000	200008000	200008000

(*) Los datos de entrada correspondientes a los demás departamentos fueron suprimidos por razones de espacio.

Fuente: Elaboración propia, con base en datos aportados al Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal.

Tabla 9: Estado de Costos de Producción y Ventas en el Subsistema de Acumulación de Costos por Proceso

Morimorenca	ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS (SISTEMA DE PRODUCTO 01)										
	Departamento 1	Departamento 2	Departamento 3	Departamento 4	Departamento 5	Departamento 6	Departamento 7	Departamento 8	Departamento 9	Departamento 10	TOTAL
Costo Variable de Producir y Vender											
Costos Variables de la Producción del Periodo											
Costos de Materiales Directos	20000	2000000000	2000000000	2000000000	2000000000	2000000000	2000000000	2000000000	2000000000	2000000000	18000200000
Costos de Mano de Obra Directa	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	50000
Costos Indirectos de Fabricación	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	30000
Costo de la Producción Recibida											
Total Costos Variables de Producción del Periodo	28000	200319222,1	285292060,4	213065147,9	274458023,5	222274079,2	266630431,8	228927532,1	260974996,9	233734661,8	1800100000
Inventario Inicial de Productos en Proceso	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	3000000
Total Costo de la Producción en Proceso	328000	200619222,1	285592060,4	213365147,9	274758023,5	222574079,2	266930431,8	229227532,1	261274996,9	234034661,8	1803100000
Inventario Final de Productos en Proceso	15697,3961	107106957,4	255809424,4	129412327,5	236849859,8	145527957,3	223151574,4	157171499,9	213254563,3	98845174,21	1567144936
Total Costos de Producción Terminada	312402,6039	93512264,7	29782636,02	89952820,4	37908163,67	77046121,89	43778857,41	72056032,22	48020433,63	135189477,6	235955064,4
Costo de la Producción Dañada (Anormal)	1180,479811	8228204,332	16725488,16	9502796,905	15642084,47	10423690,04	14859325,3	11089035,33	14293781,81	7500534,672	108266121,5
Costos Variables de Producción Terminada Buena del Periodo	311222,1241	85284060,37	13057147,86	74450023,49	22286079,21	66622431,85	28919532,1	60966996,89	33726651,82	127688942,9	127688942,9
Inventario Inicial de Productos Terminados											20000
Costo Variable de la Producción disponible para venta											127708942,9
Inventario Final de Productos Terminados											20000
Total Costos Variables de la Producción Vendida											127688942,9

Fuente: Elaboración propia, con base en datos calculados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

Tabla 10: Informe de Costos de Producción (Producto 1, Departamento 1)

Morimorenca

INFORME DE COSTOS DE PRODUCCIÓN: DEPARTAMENTO 1 PRODUCTO 01 Del 01/12/2004 Al 31/12/2004

1. FLUJO FISICO				
Unidades a Justificar:				
Unidades puestas en proceso				10
Unidades del inventario inicial de productos en proceso				21
Unidades Justificadas:				
Unidades transferidas				10
Unidades terminadas y no transferidas				10
Unidades del inventario final de productos en proceso				5
Unidades dañadas o mermas (normales)				5
Unidades dañadas o mermas (anormales)				1
Total Unidades Justificadas				
31				
2. PRODUCCIÓN EQUIVALENTE CORRIENTE				
Producción Equivalente:	Materiales directos	Mano de obra Directa	Costos indirectos	
Unidades transferidas	10	10	10	
Unidades terminadas y no transferidas	10	10	10	
Unidades del inventario final de productos en proceso	0,5	1	1,5	
Unidades dañadas o mermas (normales)	5	5	5	
Unidades dañadas o mermas (anormales)	1	1	1	
Total Producción Equivalente:				
	26,5	27	27,5	
(Menos) Unidades iniciales en proceso	2,1	4,2	6,3	
Total Producción Equivalente Corriente				
	24,4	22,8	21,2	
3. COSTOS A CONTABILIZAR				
	Materiales directos	Mano de obra Directa	Costos indirectos	Total
Del Período	20000	5000	3000	28000
Del Período Anterior				300000
Total Costos a Contabilizar				
				328000
4. COSTOS UNITARIOS				
	Materiales directos	Mano de obra Directa	Costos indirectos	Total
Total Costos a Contabilizar	20000	5000	3000	
Total Producción Equivalente Corriente	24,4	22,8	21,2	
Total Costo Unitario				
	819,6721311	219,2982456	141,509434	1180,479811
5. COSTOS CONTABILIZADOS				
	Unidades	Costo Unitario	Costo Total	
Costo de las Unidades Transferidas				
Costos del período anterior:				
300000				
Costos del período actual:				
Costos de materiales	18,9	819,6721311	15491,80328	
Costos de Mano de obra	16,8	219,2982456	3684,210526	
Costos indirectos de fabricación	14,7	141,509434	2080,188679	
Unidades de la producción corriente:	-11	1180,479811	-12985,27792	
Costo de las Unidades Dañadas Normales				
	2,5	1180,479811	2951,199527	
Total Costo Unidades Transferidas				
			311222,1241	
Costo de las Unidades Terminadas, no Transferidas				
	10	1180,479811	11804,79811	
Costo de las Unidades Dañadas Normales				
	2,5	1180,479811	2951,199527	
Total Costo Unidades Terminadas, no transferidas				
			14755,99763	
Costo de las Unidades Finales en Proceso				
Costo de Materiales				
	0,5	819,6721311	409,8360656	
Costo de Mano de Obra				
	1	219,2982456	219,2982456	
Costos Indirectos de Fabricación				
	1,5	141,509434	212,2641509	
Total Costo de las Unidades Finales en Proceso				
			841,3984621	
Costo de las Unidades Dañadas Anormales				
	1	1180,479811	1180,479811	
Total Costos Contabilizados				
			328000	

Fuente: Datos calculados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

contabilizar en el informe de costos (Bs. 328.000,00), el costo del inventario final de productos en proceso (Bs. 15.597,39) representa el costo asignado a las unidades en proceso, así como de las unidades terminadas y no transferi-

das, mientras que el costo de las producción terminada (Bs. 311.222,12) es el costo de las unidades transferidas.

Posterior a la actualización de los registros auxiliares se observa el MC calculado de forma

automática, así como el MCU e ICM a través del Estado de Resultados basado en el Costeo Variable (Tabla 11). Al igual que el subsistema de costos por órdenes, los productos que aparecen con un MC negativo son los que generan pérdidas, durante el periodo económico, tal es el caso del producto 01 (Bs. 215.965.064,00); y al incrementar la producción de este tipo de productos, manteniendo constantes los precios de venta y los costos variables unitarios, se estarían mermando las utilidades totales de la empresa. Obsérvese como dentro de los costos variables también se incluyen los costos de la producción dañada anormal, como

costo del periodo (no inventariable) y costo variable.

En la misma tabla 11, también se presenta el MCU. En el caso del producto 01, por ejemplo se observa como por cada unidad vendida de ese producto, se genera una pérdida de Bs. 10.798.253,2; en el caso del producto 02, se estarían generando unas utilidades de Bs. 2.766.944,75 por cada unidad vendida; en otras palabras el MCU, refleja la utilidad marginal del producto pues indica el incremento o disminución de las utilidades por cada unidad de producto adicional vendida, siempre se mantengan los

Tabla 11: Estado de Resultados (Sistema de Costos Variables) del 1/1/04 al 31/12/04

Productos:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ingresos	20000000	300000000	2000000	4000000000	800000000	900000000	230000000	25000000	270000000	26000000	2800000000
Costos Variables de la Producción Vendida	127688942,9	48855285,67	1062815,162	30265264,57	337658,4098	513951,3296	101221,025	60354,4794	33746140,3	487447,43	82153,352
Costo de la Producción dañada anormal	108266121,5	4866630,835	655623,124	14549465,12	322571,8492	0	642,10736	686,23994	29925474,6	349123,71	487,144016
Gastos Variables Operativos	10000	20000	30000	35000	25000	20000	15000	16000	17000	16000	18000
Total Costos y Gastos Variables	235965064,4	53741916,51	1748438,286	44849729,69	685230,259	533951,3296	116863,132	77040,7194	63688614,9	852571,13	100640,496
Utilidad Marginal	-215965064	246258083,5	251561,714	3955150270	799314769,7	89466048,67	229883137	24922959,3	206311385	25147429	2799899360
Costos Fijos de Producción											
Gastos Fijos Operativos											
Total Costos y Gastos Fijos											
Total Utilidad Operativa											
Margen de Contribución Unitario	-10798253,2	2766944,758	4492,173464	171963055,2	31972590,79	3441001,872	8210112,03	2492295,93	20631138,5	1257371,4	55997987,2
Índice de Contribución	-10,7982532	0,820860278	0,125780857	0,988787568	0,999143462	0,994067207	0,9994919	0,99691837	0,76411624	0,9672088	0,99996406

Productos:	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Total
Ingresos	290000000	56000000	80000000	100000000	200000000	980000000	890000000	23300000	890000000	20892300000
Costos Variables de la Producción Vendida	132112,9451	5481497,521	1919937,483	1412,256126	81478,72642	11563,09327	1324,434296	13249054,92	3355000	267434616
Costo de la Producción dañada anormal	591,8628724	2292426,181	285836,8559	627,503468	623,3268099	617,8717731	632,8808859	6601182,119	0	168119364,8
Gastos Variables Operativos	20000	20000	3000	30000	25000	10000	20000	36000	36000	422000
Total Costos y Gastos Variables	152704,808	7793923,701	2208774,339	32039,75959	107102,0532	22180,96504	21957,31518	19886237,04	3391000	435975980,8
Utilidad Marginal	289847295,2	48206076,3	77791225,66	99967960,24	199892897,9	9799977819	889978042,7	3413762,959	886609000	20456324019
Costos Fijos de Producción										500000000
Gastos Fijos Operativos										650000000
Total Costos y Gastos Fijos										1150000000
Total Utilidad Operativa										19306324019
Margen de Contribución Unitario	5573986,446	909548,6094	1341228,029	1785142,147	3446429,275	125640741,3	30688898,02	46131,93187	31664607,14	
Índice de Contribución	0,999473432	0,860822791	0,972390321	0,999679602	0,99946449	0,999997737	0,999975329	0,146513432	0,996189888	

Fuente: Datos calculados por el Sistema Computarizado de Análisis de Contribución Marginal

demás factores distintos al volumen constantes, el cual puede ser observado de forma gráfica, al igual que en la Figura 06. En cuanto al ICM (Tabla 11), la interpretación y uso son similares a los explicados para el subsistema de acumulación de costos por órdenes.

Igualmente con la información reportada por el Estado de Resultados basado en el Costeo Variable, el sistema calcula automáticamente el PE de la empresa, a través del método gráfico y de la ecuación tanto en unidades físicas totales como en unidades monetarias. También el usuario puede elaborar de forma automatizada un PF por línea de productos y un presupuesto flexible global para la empresa, a igual que para el subsistema de acumulación de costos por órdenes específicas.

10. Conclusiones

La contabilidad de costos en ocasiones se torna y es calificada por empresarios y educandos como compleja. Ciertamente el calificativo de compleja cabe al abundar detalles en cuanto a clasificaciones de términos y operaciones, siendo el tratamiento contable para cada uno diferentes; por ello el funcionamiento de los diversos sistemas de acumulación de costos debería ser automatizado, para incrementar la facilidad de uso.

En este trabajo se elaboró un sistema computarizado de análisis de contribución marginal, el cual permite de una forma rápida y económica valorar inventarios, calcular el costo de la producción vendida, practicar el presupuesto flexible y el modelo costos volumen utilidad. Parte de la utilidad de dicho sistema se origina gracias al cálculo del MC y practicar el Análisis de Contribución Marginal, como un estudio comparativo de los distintos MC reportados por cada producto, así como de las relaciones existentes entre los costos variables, ingresos y volúmenes

de producción de cada una de las líneas. En éste análisis se pueden simular cambios en las variables, para incrementar la rentabilidad de cada producto y maximizar las utilidades totales; también puede calcularse el IMC, y el MCU, donde se puede observar que el producto más rentable es el de mayor MC, y al incrementarse la venta de aquel producto efectivamente se obtienen ganancias más elevadas manteniendo constante las demás variables, lo anterior es particularmente importante cuando la empresa fabrica múltiples productos y trata de hallar una mezcla o combinación que maximice utilidades. Al desarrollar un sistema que interrelacione automáticamente estas herramientas, se puede generar información rápida y oportuna para observar cambios en los indicadores de gestión resultantes de alteraciones en cualquiera de las variables durante la planificación, se facilita y difunde la práctica del análisis de contribución marginal como insumo para la toma de decisiones, en empresas con poco personal o recursos para operar un sistema de contabilidad de costos adecuado que calcule la rentabilidad de cada producto. Es importante advertir que para usar este sistema computarizado, aún cuando se requiere de poco conocimiento del software en el cual está elaborado (Microsoft Excel), o fórmulas matemáticas, se requiere dominio de información y contenidos de la Contabilidad de Costos, de lo contrario los resultados obtenidos podrían ser arbitrarios, ilógicos, confusos y aislados, obstaculizando la expedita toma de decisiones.

11. Referencias citadas

-
- Molina, O. (2000). **Diseño de un Modelo Computarizado de Costos Basados en Actividades (ABC) para Uso Didáctico.** Trabajo de Ascenso. Universidad de Los Andes.

Mérida, Venezuela.

Morillo, M. (2003). La Contabilidad de Costos y Diseño de Mezclas de Productos. **Revista Actualidad Contable**, N. 6, Vol. 6, p. 39-51.

Namakforoosh, M. (2002). **Metodología de la Investigación**. (2da. Ed). México: Limusa.

Salkind, N. (1997). **Métodos de Investigación**.

(3ra. Edición). México: Person Educación.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (2001). **Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales**. Vicerrectorado de Investigación y Postgrado. Caracas.

Gestión Financiera y Participación en el Mercado de Capitales a Través del Asesor de Inversiones

Pico Pico, Gonzalo
Pulgar León, Aidé

Pico Pico, Gonzalo
Ingeniero Industrial.
Postgrado en Administración,
mención Gerencia General.
Profesor de la Universidad Simón
Bolívar.
gpico@usb.ve

Recibido: 11-11-05
Revisado: 20-04-06
Aceptado: 15-06-06

Pulgar León, Aidé
Abogado. Maestría en Derecho
Económico y de la Integración y
Doctora en Ciencias Económicas
Profesora de la Universidad Simón
Bolívar
apulgar@usb.ve

Esta investigación tiene como objetivo demostrar la importancia que tiene para la gestión financiera de las empresas venezolanas en general, la función desempeñada por el asesor de inversiones dentro del mercado de capitales, atendiendo a la normativa legal existente en el país. Se trata de una investigación de tipo documental, basada en la información existente sobre el tema y una investigación de campo, que permite recoger los datos directamente de la realidad. Los resultados muestran que el mercado de capitales en Venezuela venía teniendo una evolución significativa pero las obligaciones contraídas por el país, las altas tasas pasivas de interés y el factor político imperante de un tiempo a esta parte, generaron incertidumbre y convirtieron a Venezuela en país poco atractivo para la inversión nacional y extranjera y, además, la poca cultura bursátil existente hace que sea muy importante para las empresas inversionistas solicitar la asesoría de expertos, con el fin de disminuir riesgos y lograr tanto la recuperación del capital como beneficios palpables a mediano o largo plazo.

Palabras clave: Gestión financiera, mercado de capitales, asesor de inversiones, bolsa de valores.

RESUMEN

The object of this research is to demonstrate the importance of the function carried out by the investments adviser in Venezuelan capital market and also in many companies administration, attending to the legal normative that exists in the country. It is a documentary investigation, based on available information about this topic and a field investigation too that allows picking up data directly from reality. The results shows that Venezuelan capital market had had a significant evolution but the external obligations contracted by the country, the discharges in passives interests rates and the politics prevailing factor in last years, had generated uncertainty and transformed Venezuela into a not-so-attractive country for a national and foreigner investments and, also, the little prevailing stocks market culture make it very important for the companies investors, to request the consultancy of experts, with the purpose of to diminish risks and to achieve the capital return as palpable benefits in medium or long term.

Key words: Financial management, capital market, investments adviser, stock exchange.

ABSTRACT

1. Introducción

La gestión financiera de las empresas u organizaciones es parte fundamental de la gestión empresarial ya que todos los aspectos de la actividad de las empresas se ven reflejados en sus resultados y en su estructura financiera y son una medida de su desempeño (Saldívar, 1999). Es así que la mayor responsabilidad de los gerentes consiste en tomar decisiones que permitan a sus empresas operar rentablemente y la calidad de esas decisiones hace la diferencia entre las empresas que alcanzan una posición de liderazgo en su ramo y aquellas que permanecen estancadas o declinan. Las decisiones a que se hace referencia, contemplan aspectos tan variados como la selección de productos y servicios, los mercados en los cuales participa, las políticas de precios y descuentos, las normas relativas a compras e inventarios, la tecnología, las instalaciones y equipos, la organización, los recursos humanos y el financiamiento. Por ello, puede decirse que la gestión financiera es el eje del proceso general de la empresa y un apoyo indispensable en la evaluación de las decisiones de carácter financiero, a saber: las inversiones que se deben acometer y la forma como se deben pagar esas inversiones. Lo primero implica gasto de dinero, lo segundo supone obtenerlo; de ahí que el secreto del éxito de la gestión financiera de una empresa consiste en incrementar su valor. El problema está en cómo hacerlo (Brealey y Myers, 1998).

Por otra parte, las decisiones también representan, desde el punto de vista financiero, la necesidad de fondos a corto, mediano o largo plazo, los cuales pueden provenir de diversas fuentes: aumentos del capital de la empresa, préstamos, venta de activos, etc.. Si las decisiones son tomadas correctamente, resultará en un incremento en el valor económico de la empresa.

Lo que interesa entonces es una gerencia de la empresa en marcha, cómo obtener y asignar fondos y cómo ejecutar las funciones operativas y administrativas de acuerdo a las decisiones tomadas: es el fundamento de la gestión financiera de una empresa (Corporación Andina de Fomento, 1991).

Revisando lo acontecido en los últimos veinticinco años del siglo XX y en lo que va del siglo XXI, se observa que se ha producido un desarrollo de las finanzas y de los mercados financieros como nunca antes había ocurrido. El fenómeno de la innovación financiera a través del cual surgen de manera constante nuevos productos financieros o se renuevan otros ya conocidos, ha permitido conocer nuevos sistemas de valoración de activos financieros o una mejor gestión de las carteras de valores pero, sobre todo, un análisis más minucioso del riesgo, lo que ha hecho posible gestionarlo antes que eliminarlo. Además, la innovación financiera no solo ha afectado a los activos y mercados financieros sino que ha trascendido a la propia gestión financiera de la empresa. Las decisiones de financiación de la empresa son tratadas a través de los mercados financieros y de los intermediarios; los mercados financieros analizan las transacciones desde el punto de vista de un observador independiente y en ellos tienen lugar las operaciones de compra y venta de los activos financieros; los intermediarios financieros las analizan con la óptica de alguien que las hace posibles, puesto que adquieren los activos financieros para mantenerlos como inversiones, financiando de esa manera las inversiones financieras al emitir derechos sobre ellas (Mascareñas, 1999).

Mercados financieros e intermediarios actúan dentro del marco del denominado Sistema Financiero, ya sea a nivel nacional o internacional. En Venezuela, el Sistema Financiero ha venido

adquiriendo cada día mayor relevancia por el papel que juega en la política económica orientada al logro de la máxima prosperidad, traducida no solo en aumentar los índices de riqueza sino en un mejoramiento sustancial del nivel de vida. El grado de organización y eficiencia del Sistema Financiero determinará el grado de movilidad y combinación de los recursos disponibles para fines de inversión y por añadidura el grado de utilización óptima o no de dichos recursos. En mayo de 1973 fue aprobada la Ley de Mercado de Capitales, cuando el país gozaba de cierta estabilidad monetaria; fue sustituida por la del 22 de mayo de 1975 y modificada el 22 de Octubre de 1.998 según Gaceta Oficial No. 36.565. Mediante dicha ley, se regula la oferta pública de títulos valores emitidos a mediano y largo plazo, excepto los títulos de la deuda pública y los emitidos conforme a la Ley del Banco Central y la Ley General de Bancos y otros Institutos de Crédito. En la ley de 1975 se incorporó la figura del Asesor de Inversiones, que posteriormente fue regulada por la Comisión Nacional de Valores mediante la Gaceta Oficial N° 32.662 del 8 de febrero de 1983. Este profesional ejerce una función híbrida, de asesor y agente consejero, con el fin de orientar a los inversionistas en la intermediación financiera en el mercado secundario (Morles, 1999a).

Teniendo en cuenta que para la gestión financiera de las empresas venezolanas es fundamental el rol que el Asesor de Inversiones puede desempeñar dentro del Mercado de Capitales, la presente investigación se propone demostrar la importancia de dicha función de intermediación financiera. Además, este trabajo se justifica por la necesidad que existe en el Mercado de Capitales venezolano de identificar y clarificar la función profesional que realiza el Asesor de Inversiones así como las pautas contenidas en la Ley de Mercado de Capitales y las normas establecidas

por la Comisión Nacional de Valores, que dan consistencia jurídica a esta actividad profesional. Por tanto, es imprescindible tener perfectamente separadas las funciones que realizan el Asesor de Inversiones y el Corredor Público de Títulos Valores, ya que hasta ahora aparecen como una figura híbrida compartida por ambos profesionales. Por consiguiente, al determinar las funciones del Asesor de Inversiones en el Mercado de Capitales se hizo necesario diferenciarlas de las funciones del Corredor Público de Títulos Valores, según la normativa legal vigente.

Como limitación, puede mencionarse la falta de información que existe en el país en relación con el campo de actividad que desarrollan los Asesores de Inversión, siendo ésta una actividad poco conocida por los inversionistas. Además, existe muy poca bibliografía en el área, lo cual es atribuible al crecimiento acelerado que ha tenido el Mercado de Capitales en Venezuela.

2. Metodología

El estudio se define como una investigación documental, realizada con el propósito de ampliar los conocimientos existentes sobre el tema y se basa en la revisión de trabajos previos y de otras informaciones y datos ya divulgados. También se puede calificar como un diseño de campo o investigación in situ, realizado en el lugar donde se encuentra el objeto de estudio, lo cual permite recoger los datos directamente de la realidad. La población que corresponde a esta investigación está conformada por los ciento ochenta y tres (183) Asesores de Inversión existentes en el Mercado de Capitales venezolano, que hasta el momento aparecen en el Registro Nacional de Valores como facultados para tal fin. En lo referente a la muestra, se escogió una muestra intencional no probabilística conformada por veinte (20)

Asesores de Inversión, lo que representa un 11%. El muestreo empleado para la selección de la muestra es el denominado estratégico o de conveniencia, que responde a una modalidad no probabilística y en el que la selección de las unidades muestrales corresponde a criterios subjetivos acordes con los objetivos de la investigación. Estos no siempre precisan de la selección rigurosa de dichas unidades, bastando con recoger a los individuos a los cuales se les aplicará el guión de entrevista.

En cuanto a la técnica seleccionada para ser aplicada a la muestra, se utilizó la entrevista estructurada ya que es de carácter formal, con preguntas previamente preparadas y hechas en el mismo orden a cada uno de los componentes de la muestra. De igual manera puede catalogarse la entrevista como de tipo libre, en la cual el entrevistado tiene plena libertad para expresar sus ideas y opiniones y el entrevistador funge como facilitador de la situación. Por consiguiente, las entrevistas fueron diseñadas para ser aplicadas a personas de los organismos reguladores y Asesores de Inversión y, además, se realizaron visitas a la Comisión Nacional de Valores con la finalidad de conversar con los encargados de autorizar la actuación de los Asesores de Inversión en pleno ejercicio profesional.

Una vez concluida la fase de recolección de información se hizo el análisis e interpretación de los datos con el respectivo análisis de contenido y luego el registro de la información, la cual se cuantificó en forma de frecuencia y porcentaje de aparición. Por consiguiente, se expresan los porcentajes calculados con base en las frecuencias de las respuestas obtenidas; además, se calculó la media de tendencia central con el objeto de conocer los valores que hacen referencia al centro de la distribución de porcentajes obtenidos al recoger los datos. Igualmente, se calculó la

dispersión de los datos, para lo cual se empleó el estadístico denominado desviación media, que permite determinar la magnitud en que el conjunto de valores se aleja de la media, la cual tiene un valor del 96% en este caso. El valor obtenido solo se aleja tres puntos, lo que indica una dispersión muy pequeña en las respuestas emitidas por los sujetos entrevistados, reafirmando que el 96% de los mismos coinciden en sus percepciones sobre el tema tratado y que las diferencias que existieron no son significativas.

3. Consulta y análisis de la bibliografía existente

3.1. Mercado de capitales

Según Chiavenato (2002), el Mercado de Capitales es una estructura creada por un sin número de instituciones y organizaciones, por medio de la cual se hacen transacciones entre los oferentes y los demandantes a corto y largo plazo; dentro de los participantes de este mercado se encuentran, los particulares, el comercio y el gobierno. La espina dorsal de este mercado la constituyen "Las Bolsas de Valores Organizadas", donde se efectúan las transacciones con acciones. Estas son asociaciones civiles, sin fines lucrativos, cuyo patrimonio social lo constituyen títulos patrimoniales suscritos por sociedades corredoras, realizados en dinero. También operan con títulos de crédito, títulos públicos, acciones y sociedades anónimas y otros títulos particulares. Así mismo, todas las operaciones en la Bolsa de Valores se hacen a través de sociedades corredoras que tienen acceso directo al piso de remates, que consiste en una sala donde los corredores se reúnen y realizan las operaciones.

Por su parte Gitman (2000), señala que el Mercado de Capitales es una relación financiera

creada por varias instituciones y acuerdos que permiten efectuar transacciones a los proveedores y solicitantes de fondos a largo plazo. Las diversas Bolsas de Valores forman el eje del Mercado de Capitales ya que proporcionan un foro para llevar a cabo las transacciones de deuda y de capital contable. El funcionamiento adecuado del Mercado de Capitales es importante para el crecimiento a largo plazo de las empresas.

Una tercera definición de Mercado de Capitales indica que es el mercado donde se negocian activos financieros a mediano y largo plazo, aparte de ser el conjunto de normas que son aplicables a las entidades que participan en él así como también al mercado monetario; de igual manera, son aplicables a todas las actividades económicas y es delimitado al conjunto de normas que atienden a las necesidades de ese sector de la vida económica, es decir, hechas al ámbito de vigencia de los principios que inspiran esas normas o en atención al ámbito de la realidad que presentan las mismas exigencias para su regulación jurídica (Morles, 1999b). Además, desde el punto de vista jurídico el derecho del Mercado de Capitales es el conjunto de normas jurídicas que tienen por objeto la regulación legal de los mercados de títulos valores que incorporan derechos a pagos aplazados de dinero o derechos de participación social. Según la Gaceta Oficial N° 36.565 (1998), se consideran fuentes del derecho venezolano del Mercado de Capitales la Ley de Mercado de Capitales del 22 de octubre de 1998, complementada por la Ley de Entidades de Inversión Colectiva del 1 de agosto de 1996 y por la Ley de Cajas de Valores de la misma fecha.

A pesar de lo inestable que se ha vuelto el mercado monetario venezolano en los últimos años a raíz de las sucesivas devaluaciones de nuestra moneda, el Mercado de Capitales no ha decaído sino que más bien ha tenido un desarrollo

sostenido, lo cual hace destacar la importancia que tienen la Ley de Mercado de Capitales y la Comisión Nacional de Valores. Actualmente, en Venezuela el Mercado de Capitales adquiere cada día mayor importancia por la necesidad creciente que tienen las empresas de mayor volumen de dinero para financiar sus operaciones a largo plazo, para la adquisición de activos fijos y poner en ejecución programas que tienen por objeto asegurar la existencia de las empresas (Banco Central de Venezuela, 1992-2002).

La columna dorsal del Mercado de Capitales es la Bolsa de Valores, que conduce el ahorro de los particulares hacia las empresas que emiten títulos para captar fondos, por medio de instrumentos de renta fija y de renta variable y hacia instrumentos emitidos por entes gubernamentales. Las posibilidades de liquidez aumentan en función del grado de concentración de las operaciones en el mercado bursátil y disminuyen en razón de la importancia de los mercados paralelos o extra bursátiles. El fortalecimiento de la Bolsa como mercado secundario, favorece además el crecimiento de las dimensiones del mercado primario, en el cual se crean los títulos de valor. Así mismo, han venido influyendo las intervenciones del Banco Central, como moderador de la circulación monetaria, como regulador del precio de los títulos de la deuda pública o como controlador de las tasas de interés. Además la Bolsa facilita las operaciones a través de la reunión diaria de los operadores, es decir, por medio del mantenimiento de un mercado confiable continuo y ordenado en el cual se cumple el principio de la transparencia y el de fijar los precios de los títulos en función de la oferta y la demanda, de acuerdo a las modalidades de contratación establecidas por las autoridades de la Bolsa. Es evidente que en cualquier alternativa de inversión se debe tratar de ponderar el efecto de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

Por consiguiente, sensibilizados por la inflación, los inversionistas comienzan a preocuparse pero, por falta de conocimientos, prefieren seguir guiándose por las soluciones tradicionales y en gran parte por la rutina que suele resultar más cómoda; sin embargo, desde el momento en que la inflación monetaria se hizo constante, se comenzaron a investigar otras modalidades de inversión que pretenden ofrecer la oportunidad de reintegrar por lo menos el mismo valor del dinero que se desembolsa inicialmente, mas un rendimiento de acuerdo al riesgo asumido. Una de las modalidades para reducir el efecto negativo de la tasa de inflación es la inversión en títulos valores de renta variable, es decir, acciones comunes. Otra manera es la inversión en títulos de renta fija tales como bonos públicos, bonos privados, bonos quirografarios, cédulas hipotecarias, colocaciones a corto plazo en mesa de dinero, activos líquidos, entre otros, con la intención de no dejar en lo posible recursos ociosos y formar un buen portafolio de inversión y es allí donde está presente el Asesor de Inversiones.

Por otra parte, el Producto Interno Bruto creó, calificó y condicionó el escenario en el cual se ha desenvuelto el Mercado de Capitales; incluso, le comunicó la poca estabilidad al proceso económico, observado en términos de la fluctuación anual de sus resultados, los cuales obedecen a la aplicación de políticas macroeconómicas de corto plazo, sin el debido marco de lineamientos de objetivos de largo plazo (Oriol, 2000). Uno de los efectos más evidentes en el caso de Venezuela, país que actúa fundamentalmente por el efecto dinamizador del Estado, es el rango de variación anual del P.I.B. y las características y grado de desarrollo de sus sectores dominantes, los cuales definieron el comportamiento del mercado. Si se observa el total de transacciones del Mercado de Capitales y su distribución según componentes en

los mercados primario y bursátil, la preeminencia de las obligaciones de carácter público fue evidente sobre todo hasta 1989 (Banco Central de Venezuela, 1989).

La liquidez monetaria también mantiene una relación directa y permanente; sin embargo, la variable de mayor impacto, en sentido estricto, fue la tasa de interés, la cual dinamizó el desenvolvimiento del Mercado de Capitales en el período de estudio. Si se analiza su acción en los diferentes años, las tasas de interés provocaron efectos depresivos cuando fueron altas en el mercado monetario o cuando, ante limitaciones en las fuentes de financiamiento externo para el Estado venezolano, se presentó competencia de recursos internos entre el sector público y el privado. Posteriormente, las altas tasas de interés hicieron costoso el financiamiento de las empresas vía mercado monetario, lo que las indujo a buscar recursos, fundamentalmente a través de asociaciones, mediante la apertura de sus capitales al mercado accionario, aunque de manera tímida por la misma naturaleza y características de las empresas participantes en el Mercado de Capitales venezolano (Banco Central de Venezuela (1998-2001).

En resumen, se puede concluir que la importancia del Mercado de Capitales radica en el hecho de que permite el crecimiento a largo plazo, al proveer los fondos necesarios para la adquisición de activos fijos y los individuos, empresas, instituciones financieras y gobierno invierten en él sus ahorros a largo plazo.

3.2. Asesor de inversiones

Según el Artículo 1º de las normas relativas a la autorización de los Asesores de Inversiones de la Comisión Nacional de Valores (1998), son personas naturales o jurídicas que realizan o pretenden

realizar o ejercer habitualmente funciones de asesoría o labores de asesoramiento para la inversión en títulos valores de corto y largo plazo en el mercado interno de valores. De igual forma, el Artículo 2° de las referidas normas señala que los títulos emitidos en el extranjero o que sirvan de contacto directo o indirecto con intermediarios públicos o corredores públicos de títulos valores que operen en el exterior o ejerzan la representación de los mismos, deben obtener previamente la autorización, la cual está condicionada a la situación económica y financiera existente, a juicio de la Comisión Nacional de Valores, para el momento en que la respectiva solicitud sea considerada por dicho organismo. Es por esto que ninguna persona natural o jurídica puede usar en su razón social, firma comercial o títulos, la denominación de "Asesor de Inversiones", sin haber cumplido con las formalidades establecidas en la Ley de Mercado de Capitales y en las referidas normas. Tampoco podrá utilizarse cualquier otro término semejante que tenga por finalidad el cumplimiento de los mismos propósitos. Además, es importante acotar que la figura del Asesor de Inversiones es un híbrido de intermediario, consejero profesional y agente. La figura de intermediario en sentido genérico, la emplea cuando pone a sus clientes en contacto directo o indirecto con intermediarios financieros o corredores públicos de títulos valores que operen en el exterior; para ello, deberán obtener la respectiva autorización de la Comisión Nacional de Valores, la cual establecerá las normas para su inscripción. Su actuación en tal caso se asimila a la actividad de mediador y no a la de corredor de bolsa, puesto que se limita a aproximar a las personas para que contraten entre sí. Por otra parte, la misma ley establece que actúa como consejero profesional cuando asesora a sus clientes para la adquisición de títulos valores extranjeros o para inversiones en el mercado de

valores; e interviene como agente, cuando ejerce la representación del intermediario financiero o corredor público de valores que operen en el exterior. Es importante señalar que la figura del agente no está regulada, desde el punto de vista legal, en Venezuela. Su encuadre en alguna de las figuras jurídicas o su caracterización como contrato atípico, depende de las peculiaridades de la relación concreta que se establezca. Por consiguiente, la evolución del Mercado de Capitales ha derivado, de un trabajo del Asesor de Inversiones de carácter individual, a otro de equipo, formando parte de las diferentes casas de bolsa existentes en el país, en las cuales se cumplen en mayor grado los requisitos exigidos por las normas de la Comisión Nacional de Valores.

Según la Gaceta Oficial N° 36.565 (1998), los Asesores de Inversiones rigen sus funciones por la Ley de Mercado de Capitales que en su Artículo 85 establece que las personas naturales o jurídicas que realicen o pretendan realizar o ejercer habitualmente funciones de asesoría o labores de asesoramiento para la inversión en valores emitidos en el extranjero o que sirvan de o con intermediarios financieros o corredores de títulos valores que operen en el exterior o ejerzan la representación de los mismos, deben obtener previamente autorización de la Comisión Nacional de Valores. Por otra parte y de acuerdo a las normas establecidas por la Comisión Nacional de Valores (1998), relativas a la autorización de los Asesores de Inversiones, el artículo 3° señala que se entiende por asesoría o labores de asesoramiento, la actividad realizada en forma habitual por aquellas personas que dan informaciones, consejos, opiniones, o participan en dictámenes y en general den asistencia o induzcan a través de cualquier medio, sobre modalidades de inversión, manteniendo o cambiando inversiones ya efectuadas, u oportunidades para la realización de las

operaciones de inversión, compra o venta de títulos de corto, mediano y largo plazo en el Mercado de Valores.

Por último, se tiene que al ejercer simultáneamente actividades de consejero profesional, de corredor en sentido genérico y eventualmente de agente, los Asesores de Inversiones requieren de un conocimiento profundo del comportamiento tanto de las variables macroeconómicas como microeconómicas y de lo que todas ellas producen en los resultados esperados en aquellos instrumentos financieros que actúan dentro de este mercado, inclinándose la preferencia a adquirir aquellos que proporcionan mayor seguridad con el menor riesgo posible.

3.3. Corredor público de bolsas de valores

En el año 1989, con el crecimiento significativo de la Bolsa, se diversificaron de hecho las dos figuras, del Asesor y del Corredor, ya que el Asesor de Inversiones logró significativa importancia por el auge que adquirieron las bolsas de valores. El Corredor, por su parte, no se limita únicamente a ejecutar las órdenes de compra y venta en valores inmobiliarios y divisas; la mayoría de los miembros de la Bolsa de Caracas tienen mucho más que ofrecer: el tipo de acciones, el rendimiento de acuerdo al precio del mercado, la marcha de la compañía, quiénes son sus directores, un balance con las explicaciones necesarias, las posibilidades que tienen las compañías a futuro, lo que la compañía ha pagado y distribuido a sus accionistas en el pasado, cuáles son los precios más altos y más bajos y el promedio en los últimos años, etc.. Otros servicios que brinda el Corredor consisten en aconsejar cuando se trata de vender valores mobiliarios y también ayudar con sus operaciones en la Bolsa a fijar los precios de acuerdo con la libre oferta y demanda ofreciendo un servicio, de esta

manera, a muchas personas, instituciones, etc., para poder calcular el valor efectivo de las inversiones (Morles, 2000). También se puede asegurar que el Corredor, quien con su ética y secreto profesional está a las órdenes de los inversionistas, es una persona indispensable en el mundo actual de negocios y sería simplemente imposible pensar en la formación de capitales sin este servidor.

Otros aspectos a considerar con respecto a las funciones del Corredor, consisten en que debe ser un especialista del mercado y presentar garantías personales, realizar las funciones de intermediación, es decir, es la persona que está autorizada por la Comisión Nacional de Valores para ejecutar las operaciones que le son asignadas durante el día, de todos aquellos títulos cotizados en la Bolsa de Valores. De igual manera, es el elemento dinamizador del mercado bursátil no solamente en la parte de intermediación entre los interesados en negociar, sino en cumplir, al igual que el Asesor, una serie de normativas jurídicas. Entre los servicios que prestan se encuentran: satisfacer las órdenes de compra y venta de títulos valores de sus clientes, traspasar a nombre del nuevo dueño los títulos valores adquiridos por éste en caso de que así lo requiera, depositar en un banco los títulos comprados y enviárselos al cliente según la voluntad de éste, dar orientación al inversionista y actuar en colocaciones primarias de títulos valores

Finalmente, una característica importante de resaltar en el Corredor Público de Títulos Valores, es que debe ser una persona intuitiva, que actúe dentro del mercado cuando lo crea conveniente, es decir, que cuando llegue a la rueda trate de percibir cuál será el comportamiento del mercado durante el día y participe en él cuando considere que es el momento oportuno para hacerlo.

4. Resultados

El 100% de los entrevistados opina que son diferentes las funciones desempeñadas por el Asesor de Inversiones y el Corredor de Público de Títulos Valores.

Por otra parte, un 95% de ellos coincide en afirmar que los contenidos que contempla la Ley de Mercado de Capitales marcan una pauta para efectuar la asesoría más no es suficiente, ya que necesita complementarse con las normas que emite la Comisión Nacional de Valores.

El 85% expresa que un asesor es un especialista que debe estar muy bien informado en el conocimiento y manejo de los diversos instrumentos que ofrece el Mercado de Capitales.

El 100% manifiesta la necesidad inmediata de realizar un estudio de mercado bursátil que conlleve a fortalecer las acciones y la dirección a seguir por los Asesores.

Para el 90% no existe algún mecanismo que supervise la actividad que realizan los Asesores de Inversiones, aunque el artículo 26 de las Normas de la Comisión Nacional de Valores (1998) establece la actuación y su forma precisa y a la vez fija atribuciones para controlar, fiscalizar y regular el Mercado de Capitales.

En atención a lo expresado por los entrevistados, un 75% considera que un Asesor de Inversiones es un especialista que debe poseer gran intuición y percibir lo que se siente en el mercado.

Respecto a los indicadores de liquidez, el 90% señala que un punto importante de resaltar es lo referente a la capacidad que debe tener el inversionista para cubrir sus obligaciones, debiendo guardar cierto margen de seguridad que le permita afrontar imprevistos y, por consiguiente, el Asesor de Inversiones debe hacérselo saber.

El 100% considera que en el país hay muy

poca cultura bursátil, motivo por el cual las empresas inversionistas requieren la asesoría de expertos con el fin de disminuir riesgos y lograr la recuperación del capital así como beneficios palpables a mediano o largo plazo.

El 80% precisa igualmente que una función esencial del Asesor de Inversiones al encontrar un cliente potencial, es señalarle los beneficios y bondades de su capital al usar los instrumentos bursátiles existentes en el país.

Finalmente, el 100% opina que, de un tiempo a esta parte, Venezuela dejó de ser un mercado atractivo para la inversión nacional y extranjera.

5. Conclusiones

1. En Venezuela, el Mercado de Capitales tuvo una evolución significativa hasta 1989, año a partir del cual los factores económicos y políticos incidieron negativamente en su crecimiento; entre esos factores se pueden mencionar las obligaciones contraídas por la república, las altas tasas de interés pasivas y el factor político imperante. Todos ellos, unidos o separados, generaron incertidumbre y convirtieron al país en poco atractivo para la inversión nacional y extranjera, haciendo decrecer el Mercado de Capitales, con el agravante de que en los actuales momentos dichos factores siguen presentes, incluso algunos con mayor intensidad.

2. Derivado de los elementos intervinientes para ejercer sus funciones, el Asesor de Inversiones toma en cuenta al momento de efectuar su trabajo factores que son determinantes en el resultado de su asesoría, a saber: las variables macroeconómicas y microeconómicas, el rendimiento y el período de recuperación de la inversión, ya que el nivel de tolerancia al riesgo del inversionista es importante al realizar inversiones en Títulos Valores. Por otra parte, el asesor debe estar al tanto de los movimientos de capitales y de

las transacciones más importantes que se realizan en las principales bolsas internacionales, debido al efecto que éstas tienen en el Mercado de Capitales venezolano. Es así que los llamados “coletazos” deben ser previstos por el Asesor para anticiparse a fluctuaciones bruscas o inesperadas en la cotización de las acciones, que puedan acarrear pérdidas al inversionista, especialmente si las acciones de empresas nacionales son negociadas en el exterior.

3. Del estudio de las herramientas que utiliza el Asesor de Inversiones para la realización de su trabajo, se puede establecer que debe tener claras las tendencias de la empresa (análisis financieros, indicadores económicos, entre otros) así como el conocimiento de los hechos económicos tanto nacionales como internacionales que de manera directa o indirecta afecten al país, por lo que debe conocer las políticas o medidas adoptadas por el Estado, entre las que destacan las fiscales y monetarias, de cuyo análisis depende el resultado de la asesoría respecto a la conveniencia o no de la inversión a realizar.

4. Es indispensable para las empresas inversionistas valerse de estos expertos en el mundo actual de los negocios bursátiles, por su carácter de especialistas en Mercado de Capitales.

5. De igual manera, la poca cultura bursátil existente en el país genera la imperiosa necesidad por parte de las empresas inversionistas, de solicitar la asesoría de expertos, buscando siempre la disminución del riesgo y la recuperación del capital con beneficios palpables a mediano o largo plazo.

6. La diferencia fundamental entre un Asesor de Inversiones y un Corredor Público de Títulos Valores consiste en que el primero es un especialista que realiza estudios para realizar su trabajo

mientras que el segundo es un agente de intermediación en operaciones de compra-venta de títulos valores.

6. Referencias Bibliográficas

- Banco Central de Venezuela. (1992-2002). **Anuarios**.
- Banco Central de Venezuela. (1989). **Informe Económico**.
- Banco Central de Venezuela. (1998-2001). **Informe Económico**.
- Brealey, R. y Myers, S. (1998). **Principios de Finanzas Corporativas**. España: McGraw-Hill, Quinta Edición.
- Chiavenato, I. (2002). **Cuadernos de Fundamentos de Administración Financiera**. España: McGraw-Hill.
- Comisión Nacional de Valores. (1998). **Informe**. Artículo 1°.
- Comisión Nacional de Valores. (1998). **Informe**. Artículo 2°.
- Comisión Nacional de Valores. (1998). **Informe**. Artículo 3°.
- Corporación Andina de Fomento. (1991). **Gestión Financiera, Calidad y Productividad**. Editorial Nuevos Tiempos, Venezuela, pp 17-18.
- Gaceta Oficial de la República de Venezuela No. 36.565. (1998). **Ley de Mercado de Capitales**. Artículo 85.
- Gitman, L. (2000). **Principios de Administración Financiera**. Addison Wesley, Octava Edición México.
- Mascareñas, J. (1999). **Innovación Financiera, Aplicaciones para la Gestión Empresarial**. España: McGraw-Hill.
- Morles, A. (1999a). **Régimen Legal del Mercado**

- de Capitales.** Caracas: Ediciones Universidad Católica Andrés Bello.
- Morles, A. (1999b). **Régimen Legal del Mercado de Capitales.** Caracas: Ediciones Universidad Católica Andrés Bello.
- Morles, A. (2000). **La Bolsa, Los Corredores y los Contratos Bursátiles.** Caracas: Ediciones Universidad Católica Andrés Bello, pp 15.
- Oriol, A. (2000). **La Bolsa, Funcionamiento y Técnicas para Invertir.** España: Ediciones Deusto S.A.
- Saldívar, A. (1999). **Planeación Financiera de la Empresa.** México: Editorial Trillas.

Disponibilidad a Pagar por un Plan de Conservación en la Sub-cuenca del Río Mucujún, Mérida - Venezuela

Rodríguez G., Ángel
Sánchez U., José Miguel

Rodríguez G., Ángel

Master en Economía y en Gerencia Empresarial.
Profesor Asistente de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes
argrado@ula.ve

Recibido: 04-05-05
Revisado: 18-10-05
Aceptado: 16-11-05

Sánchez U., José Miguel

Master in Environmental Economics and Natural Resources
Profesor Agregado de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes
josems@ula.ve

El método de valoración contingente implica el uso de encuestas para obtener la disponibilidad a pagar (DAP) de los entrevistados por proyectos o programas generalmente hipotéticos. En la presente investigación el objetivo es aplicar valoración contingente para hallar la DAP de la población afectada por un plan de conservación de la sub-cuenca del río Mucujún. Con base en los resultados de las encuestas pilotos, la encuesta definitiva fue realizada a 400 familias residentes de los centros poblados que se consideraron relevantes. En la pregunta sobre DAP se aplicó el formato referéndum con el propósito de reducir la posible diferencia entre la DAP real y la estimada con la metodología. El resultado obtenido es de Bs. 4.561,62 mensuales por familia administrados por el Ministerio el Ambiente y los Recursos Naturales (MARN). El monto constituye sólo un indicador del valor que representa la recuperación de la sub-cuenca para la muestra estudiada.

Palabras clave: Método de valoración contingente, disponibilidad a pagar, modelo de regresión con variable dependiente limitada, función de distribución logística, modelo logit.

RESUMEN

The contingent valuation method involves the use of sample surveys to elicit the respondent's willingness to pay (WTP) on projects or programs generally hypothetical. The purpose of this research is to apply this method in attempting to find the population's WTP affected by a Mucujún River subbasin conservation plan. Based on the pilot surveys results, the definitive survey was carried out amongst 400 families from the populated centers that were considered outstanding. In the question about WTP it was applied the referendum format in order to reduce the possible difference between real and hypothetical WTP. The obtained result is over Bs. 4.561,62 monthly per family administered by the Ministry of Environment and Natural Resources (MARN). This figure only constitutes an indicator of the value that represents the subbasin recovery of the studied sample.

Key words: Contingent valuation method, willingness to pay, regression model with limited dependent variable, logistic distribution function, logit model.

ABSTRACT

1. Introducción

Un problema básico que debe enfrentar toda sociedad es la asignación de recursos. Se debe decidir cómo distribuir los recursos disponibles (capital, trabajo y recursos naturales, entre otros) en la producción de bienes y servicios, cuya demanda parece siempre superar la oferta. Así, en un mercado competitivo interactúan una serie de agentes económicos quienes, comportándose de manera racional, definen los precios. Éstos son la solución que da la economía de mercado al problema de la asignación de recursos.

La necesidad de valorar el medio ambiente y los recursos naturales se debe, principalmente, a las externalidades positivas que surgen cuando tienen condición de bien público o de bienes de acceso común y a las externalidades negativas que les afectan. En otras palabras, debido a la inexistencia de un precio, el sistema de mercado no proporciona ninguna señal con respecto al valor de los bienes y servicios naturales, lo que lleva a que sean considerados gratuitos, a que su uso o consumo no tenga ningún costo. Esto hace imprescindible la aplicación de metodologías que permitan su valoración a fin de generar parte de la información base necesaria para tomar decisiones y asignar recursos de la mejor forma, además de diseñar e implantar políticas ambientales que permitan asegurar su uso sustentable.

Mendieta (2001) plantea que los recursos naturales tales como bosques, recursos pesqueros, depósitos de minerales y atributos ambientales como calidad de aire o calidad de agua producen flujos de bienes y servicios muy importantes para todo el mundo. Si bien el medio ambiente y los recursos naturales carecen de precio, éstos sí tienen valor. Este valor radica en que cumplen al menos cuatro funciones que son percibidas positivamente por la sociedad: 1) forman parte de la función de producción de gran cantidad de

bienes y servicios económicos, 2) proporcionan bienes naturales cuyos servicios son demandados por la sociedad, 3) actúan como receptor de residuos y desechos de diverso tipo y 4) constituyen un sistema integrado que proporciona los medios elementales para sostener toda clase de vida.

Azqueta (1994) destaca que valorar económicamente el medio ambiente significa poder contar con un indicador de su importancia en el bienestar de la sociedad que permita compararlo con otros componentes del mismo. El presente trabajo revisa las bases conceptuales de la valoración económica de los recursos naturales y su aplicación al caso de zonas protectoras.

La Sub-cuenca del Río Mucujún, a pesar de su condición de zona protectora y la necesidad de conservarla para las generaciones futuras, se encuentra sometida a una serie de procesos degradantes que contribuyen a su deterioro progresivo. Estos procesos, entre los que se encuentran el uso indiscriminado de agroquímicos, construcción anárquica de viviendas, desechos sólidos, ampliación de las fronteras agrícolas y pecuarias, uso inadecuado de la gallinaza, turismo incontrolado, procesos erosivos en el cauce y en las vertientes y descarga de aguas servidas son en la mayoría originados por el hombre en su interacción con la naturaleza.

La situación descrita se presenta por la violación reiterada, por parte de comerciantes, agricultores, ganaderos y población en general, de las disposiciones tipificadas en el Reglamento de la Zona Protectora de la Sub-cuenca del Río Mucujún. Publicado en la Gaceta Oficial de la República de Venezuela Nº 3922 extraordinario del 13 de octubre de 1986. El referido instrumento legal establece las normas para la administración, utilización, conservación, recuperación, inspección, vigilancia y resguardo de la Sub-cuenca del

Río Mucujún declarada Zona Protectora.

En atención a esta delicada situación, el Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales (MARN) presentó un Plan de Acción Anual para la Zona Protectora de la Sub-cuenca elaborado al efecto por el Equipo Técnico de la Comisión Interinstitucional de la Sub-cuenca del Río Mucujún en conjunto con diferentes entes. Entre ellos se citan: Alcaldía del Municipio Libertador, Compañía Nacional de Reforestación (MARN-CONARE), Guardia Nacional, Aguas de Mérida, C. A., Instituto para la Conservación del Lago de Maracaibo (ICLAM), Ministerio de Infraestructura (MINFRA), Corporación de Los Andes (CORPOANDES), Centro Interamericano de Desarrollo e Investigación Ambiental y Territorial (CIDIAT). La finalidad es minimizar el deterioro de los recursos naturales y lograr la participación de la comunidad en las labores de prevención y protección en la zona protectora.

En líneas generales, dicho Plan contempla en el corto y mediano plazo, la implantación de programas de educación ambiental, el monitoreo y control de calidad del agua, reforestación, investigación, extensión agro-conservacionista, guardería ambiental, saneamiento ambiental, obras civiles, control de torrentes y procesos erosivos. Dado que los recursos financieros con que cuenta el MARN y el resto de los entes que intervienen en este plan de acción son escasos, la presente investigación pretende, mediante la aplicación del método de valoración contingente, estimar el valor económico que las personas estarían dispuestas a pagar por la implantación del referido plan.

2. Objetivos de la investigación

2.1. Objetivo General

Estimar la DAP de la población afectada por

implantar un plan de conservación y mejora ambiental en la Sub-cuenca del Río Mucujún.

2.2. Objetivos Específicos

- Aplicar los mecanismos de encuestación empleando el Método de Valoración Contingente.
- Procesar la información y realizar su correspondiente análisis inferencial.
- Seleccionar el modelo econométrico funcional que permita la estimación adecuada de la DAP mediante la aplicación del método de Valoración Contingente.

3. Metodología

3.1. Definición de la población relevante

Se seleccionó como área geográfica de estudio el conjunto de 13 centros poblados pertenecientes a la Parroquia Gonzalo Picón Fébres, dado que los mismos se encuentran ubicados en la Zona Protectora del Río Mucujún, los cuales se mencionan a continuación: El Palmar, El Playón, Altos de Monterrey, EL Pajonal, Arado "A", Arado "B", Monterrey, Las Mercedes del Vallecito, Buena Vista, El Vallecito, La Caña, la Culata y Alto Viento. Al respecto hay que acotar que, siendo la población residente en estas zonas a la vez afectados y afectantes de las condiciones ambientales de la sub-cuenca es probable la existencia de **sesgos estratégicos** en las respuestas obtenidas en las entrevistas. Sin embargo, como lo señala Azqueta (1994), este sesgo es un problema esencial del Método de Valoración Contingente. En ese sentido, como lo plantea Riera (1994) una solución al problema y que ha encontrado cierto consenso es plantear la pregunta sobre la DAP en términos de referéndum: La persona entrevistada debe decidir

con un si o un no la cantidad que sugiere el entrevistador. Se puede introducir un sesgo estratégico diciendo, por ejemplo, que si cuando la verdadera es no pero no podemos forzar el sesgo hacia un valor superior. De esa manera se reduce el riesgo de encontrar fuertes diferencias entre la DAP real y la estimada a partir de la encuesta. Un análisis profundo de los diversos sesgos en las respuestas asociados a la aplicación del Método no está planteado en este artículo por lo que se sugiere consultar la bibliografía pertinente tal como el libro de Diego Azqueta (1994) o el manual de Pere Riera (1994).

Por otro lado, surgió la disyuntiva de por qué no considerar a los residentes del Municipio Libertador como beneficiarios del Plan. En función de las limitaciones de tiempo y costo del estudio, se decidió por los beneficiarios aguas arriba. Sin embargo, es válido acotar que ambos serían beneficiarios de las bondades del Plan en caso de que el mismo se llevase a cabo.

3.2. Elementos de simulación del mercado

En lo que respecta a la simulación del mercado en la aplicación del Método de Valoración Contingente, se concretaron algunos aspectos tales como:

- **Valoración:** el estudio se planteó en términos de valoración monetaria, intentando familiarizar a las personas encuestadas con la complejidad del bien, de forma que cuando tuviesen que responder a la pregunta de la disponibilidad a pagar pudiesen hacerlo con mayor rigor.
- **Disposición a pagar o a ser compensado:** la decisión de escoger entre la disponibilidad a pagar o la disponibilidad a ser compensado en el proceso de la determinación de valor depende, en parte, de la definición de los derechos de propiedad sobre el objeto a valorar. En este

sentido, se adoptó la disponibilidad a pagar y no la disponibilidad a aceptar siguiendo las recomendaciones de la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica NOAA por sus siglas en inglés, citadas por Portney (1994).

- **Formato:** en lo que respecta a la formulación de las preguntas (encuesta definitiva) se realizaron mediante el formato referéndum.
- **Pago al contado o diferido:** la idea subyacente en la elaboración del cuestionario es la minimización de los sesgos en que se puede incurrir. En este sentido, si se plantea recabarlos mediante la aplicación de un impuesto específico, la valoración puede verse influida por la percepción de una elevada presión impositiva por parte de las personas encuestadas. En consecuencia, se optó por simular un pago directo por medio de la C. A. Electricidad de Los Andes (CADELA) el cual se incluiría en el recibo de pago mensual de consumo de energía eléctrica por un año.

3.3. Modalidad de entrevista

La siguiente decisión importante fue la modalidad de la entrevista. Existen básicamente tres: entrevista personal, entrevista telefónica o enviar el cuestionario por correo. En este caso, la decisión adoptada tomó en consideración las recomendaciones producidas por la comisión de expertos de panel de Administración Nacional Oceánica y Atmosférica por sus siglas en inglés NOAA, en la cual señalan las ventajas del uso de entrevistas personales en la realización de las encuestas definitivas.

3.4. Selección de la muestra

La decisión más importante era la de establecer una muestra o bien personal o familiar. Se optó por la segunda, al considerar que podía presentar

3.5. Realización de las entrevistas

Se diseñó una primera encuesta (con formato abierto), para ser aplicada a una muestra inicial con el fin de elaborar un instrumento entendible para la población objetivo, que permitió sondear sobre los posibles valores de disponibilidad a pagar. Con base en los resultados obtenidos de las reuniones con los grupos focales se diseñó una segunda encuesta piloto (con el formato apropiado a los fines de la investigación), a la misma muestra inicial tomada aleatoriamente. El formato abierto fue aplicado siguiendo la metodología planteada en el VII Curso de Valoración de Bienes no Mercadeables CIDIAT-Fundación Polar (2002). Se considera conveniente este formato pues libera las respuestas de la posible existencia del **sesgo del punto de partida**. Este sesgo podría surgir con mayor fuerza aplicando, por ejemplo, el formato referéndum en la encuesta piloto pues en ese caso no se cuenta con información previa acerca de los montos de postura.

La primera prueba piloto se aplicó el 30 de mayo de 2002 y la segunda prueba piloto el 21 de julio de 2002, ambas se levantaron en los centros poblados de El Playón, Monterrey, Altos de Monterrey y el Pajonal. Las referidas pruebas pilotos a una muestra inicial de 117 familias tomadas aleatoriamente, las cuales constituyeron el 10% de total de la sumatoria de las familias que integran los centros poblados mencionados anteriormente. Dichos formatos se emplearon para estimar el rango de precios o posturas a utilizar en la encuesta definitiva (ver anexo 1), a partir de ambas experiencias, se aprobó el cuestionario definitivo y su aplicación mediante entrevistas personales, la cual se realizó entre los días 15 y 29 de septiembre de 2002.

En definitiva, la construcción de los rangos se elaboró basándose en las pruebas pilotos y la teoría de muestreo. El rango de precios considera-

do se estimó a través de un análisis de frecuencia y los valores o posturas que más se repitieron fueron los siguientes: Bs. 2.500, 3.000 y 3.500 bolívares mensuales. Obviamente la construcción del rango se efectúa con anterioridad a la estimación de la DAP por lo que dicha estimación puede variar de los cálculos preliminares y, sin embargo, el cálculo es factible y no queda invalidado.

3.6. Modelo Econométrico

La aplicación del método permitió preguntar al encuestado si estaba dispuesto o no a pagar un monto específico por la implantación del Plan. Para inferir el valor de la DAP, por el cambio ambiental del plan propuesto, se utilizó un modelo o función logit el cual se basa en una función de probabilidad logística acumulativa dentro del marco del análisis de regresión.

En líneas generales los modelos empíricos de la forma funcional presentada, puede ser estimada junto con variables socioeconómicas incluyendo el ingreso. Una formulación típica de este modelo es la siguiente:

$$\text{PROB (SI)} = \beta_0 - \beta_1 \text{ DAP} + \beta_2 \text{ INGRESO} + \beta_3 \text{ EDAD} + \beta_4 \text{ ESTRATO} + \dots + \beta_N \text{ OTRAS VARIABLES SOCIOECONOMICAS}$$

Como ya se ha mencionado con anterioridad, los modelos estimados pueden ser Probit y Logit. La mayoría de los estudios de valoración contingente sitúan a los modelos Logit como los más convenientes para esta estimación. Esto debido, fundamentalmente, a que los coeficientes estimados con este modelo siempre presentan una menor desviación estándar con respecto a lo encontrado con el modelo Probit. El modelo general para el presente estudio incluye el siguien-

te sistema de variables:

Variable (s) Independiente (s):

PH: variable discreta que representa el precio hipotético en bolívares mensuales, que los encuestados estarían dispuestos a pagar por la implantación de un plan de conservación y mejora ambiental en la sub-cuenca.

Y: variable continua que representa el ingreso familiar mensual en bolívares.

EDUC: variable binaria que representa el nivel de instrucción del entrevistado. Toma el valor de 1 si el grado de educación es universitaria o a nivel técnico y, 0 en los demás casos.

NP: variable discreta que representa el número de miembros que integran el grupo familiar.

SEXO: variable discreta que considera el sexo del entrevistado. Toma el valor de 1 si es hombre y 0 si es mujer.

EDAD: variable continua que representa la edad del jefe o responsable de la familia.

OCUP: variable binaria que representa la ocupación actual del encuestado. Toma el valor de 1 si tiene ocupación dependiente (empleado, jubilado, etc.), y toma el valor de 0 si tiene ocupación independiente (trabaja por cuenta propia o es empresario)

VAL: variable binaria que representa la satisfacción esperada por la solución de la problemática ambiental. Toma el valor de 1 si el encuestado espera una satisfacción alta o muy alta y, el valor de 0 si es baja o muy baja.

Variable Dependiente:

PROB: variable dependiente discreta que toma el valor de 1 si la persona responde afirmativamente a la pregunta de disponibilidad a pagar y, 0 si responde negativamente.

El modelo general, considerando todas las variables, se representa de la siguiente manera:

$$\text{PROB (SI)} = \beta_0 - \beta_1 \text{PH} + \beta_2 \text{Y} + \beta_3 \text{EDUC} + \beta_4 \text{SEXO} + \beta_5 \text{NP} + \beta_6 \text{EDAD} + \beta_7 \text{OCUP} + \beta_8 \text{VAL} + \varepsilon$$

3.7. Justificación del modelo

Luego de una serie de corridas no reportadas y en función de los test estadísticos que arrojaron las mismas, se determinó que el modelo econométrico funcional que se propone, permite una estimación adecuada de la DAP:

$$\text{PROB (SI)} = \beta_0 - \beta_1 \text{PH} + \beta_2 \text{Y} + \beta_3 \text{EDUC} + \beta_4 \text{VAL} + \varepsilon$$

En función de la aplicación del formato referéndum, existe una explicación que permite la sustentación de este modelo propuesto y la justificación de la aplicación del modelo Logit. En este sentido, Hanemann (1984) citado por Mendieta (2001) destaca que el entrevistado posee una función de utilidad $U(Q, Y; S)$, que depende del ingreso Y y de la mejora de la calidad del bien ambiental en cuestión (estado actual $Q = 0$ ó final $Q = 1$), teniendo como parámetros el vector S de características socio-económicas del individuo. Dado que el investigador desconoce la función $U(Q, Y; S)$, entonces se plantea un modelo estocástico de la forma:

$$U(Q, Y; S) = V(Q, Y; S) + \varepsilon(Q)$$

donde (Q) es la variable aleatoria, con media cero, y V es la parte determinística. Si el entrevistado acepta pagar \$ P para disfrutar de la mejora en la calidad del agua, debe cumplirse que,

$$V(1, Y - P; S) - V(0, Y; S) > \varepsilon(0) - \varepsilon(1)$$

Donde $\varepsilon(0)$ y $\varepsilon(1)$ son variables aleatorias independientemente e idénticamente distribuidas. Simplificando la notación, se denomina:

$$\Delta V = V(1, Y - P; S) - V(0, Y; S) \text{ y } \eta = \varepsilon(0) - \varepsilon(1)$$

A este nivel, la respuesta del entrevistado SI/NO es una variable aleatoria para el evaluador. La probabilidad de una respuesta afirmativa (SI) está dada por:

$$\text{Prob}(\text{decir SI}) = \text{Pr}(\Delta V > \eta) = F(V),$$

donde F es la función de probabilidad acumulada de . Si se supone una forma funcional para $V_i = \alpha_i + \beta Y$, lineal en el ingreso, donde $i = (0, 1)$ y una distribución de probabilidad para η , se obtienen:

$$(1) \Delta V = (\alpha_1 - \alpha_0) - \beta P = \alpha - \beta P$$

donde $\beta > 0$, ya que el valor esperado de la utilidad (V) aumenta con el ingreso, implicando que cuanto más alto sea P en la encuesta menor será ΔV y, por consiguiente, menor será la probabilidad de que un individuo responda SI. De igual forma, este modelo sólo permite estimar la diferencia $\alpha_1 - \alpha_0 = \alpha$, representando el cambio de utilidad por la mejora de la calidad del bien ambiental y β representa la utilidad marginal del ingreso (constante). Se verifica entonces que el pago (P^*) que dejaría indiferente al entrevistado ($\Delta V = 0$) es igual al cambio en utilidad (α) dividido por la utilidad marginal del ingreso (β). Es decir,

$$P^* = \alpha/\beta$$

Si a (1) se le asocia una distribución de probabilidad logística para η , se obtiene un modelo

Logit, cuya probabilidad de respuesta SI modela como:

$$\text{Prob}(\text{decir SI}) = \text{Prob}(\alpha - \beta P > \eta) = (1 + \exp(-\alpha + \beta P))^{-1}$$

Si el investigador está interesado en encontrar la variación compensada (VC), que es la respuesta a la pregunta de DAP, puede definir en un modelo lineal V_i como:

$$V(1, Y - C; S) - V(0, Y; S) = \varepsilon(0) - \varepsilon(1)$$

Simplificando S momentáneamente,

$$\alpha_1 + \beta(Y - C) + \varepsilon_1 = \alpha_0 + \beta Y + \varepsilon_0$$

Si los errores se distribuyen con un modelo Logit, la variación compensada es:

$$VC^* = DAP = \alpha/\beta$$

Vienen a ser la primera medida del bienestar. Es decir, la media (VC^*) de la distribución. La magnitud de las diferencias en las medidas del bienestar tanto para el modelo Probit como el Logit, son irrelevantes. Por ello, los investigadores prefieren el modelo Logit porque admite mayor varianza en la distribución del término error. En un modelo de utilidad lineal tal como V_i , la media (VC^*) y la mediana (VC^*) son iguales.

4. Resultados

4.1. Análisis descriptivo

La tabla 1 muestra la estadística descriptiva de los datos recopilados en la encuesta definitiva, los

cuales dan una idea del comportamiento de estos en función de los objetivos que persigue la presente investigación.

Con relación a la pregunta de la DAP, el 76,7% de los entrevistados respondieron afirmativamente a esta pregunta, mientras que el 23,3% respondió de forma negativa. El comportamiento de los entrevistados, resultó como se esperaba, que a medida que los montos contenidos en la pregunta de DAP aumentaban la probabilidad de obtener respuestas positivas iba disminuyendo.

De las personas entrevistadas que respondieron afirmativamente, el 62% mencionó que el Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales (MARN) era la institución más idónea para recibir el pago por la implantación del plan de conservación y mejora ambiental, luego le seguía la Alcaldía del Municipio Libertador con 24% y las Asociaciones de Vecinos con un 14%. La mayoría encuestada estuvo de acuerdo con delegar esta responsabilidad en este ente gubernamental, dada su misión de velar por la conservación del medio ambiente.

Con respecto al nivel de educación, el 55% de los entrevistados manifestaron poseer educación universitaria o a nivel de técnico y el 45% manifes-

tó lo contrario. En relación al género de los entrevistados el 43% es de sexo masculino y el 57% es de sexo femenino. La variable ocupación muestra que un 58% de los encuestados poseen una ocupación de carácter dependiente, mientras que el 42% trabajan por cuenta propia.

De las 400 encuestas realizadas se identificaron el 8,75% de las personas entrevistadas que dieron respuestas de "protesta", esgrimiendo diferentes argumentos. Dichas respuestas de "protesta" fueron excluidas. En consecuencia, de las 400 observaciones, se eliminaron 35 por presentar respuestas de protesta., el número de encuestas definitivas procesadas fue de 365.

En cuanto a los niveles de ingreso familiares totales por mes, el 62,5% de estos se encuentran entre 100.000,00 y 250.000,00 bolívares mensuales. Esta variable resultó altamente significativa, existiendo una relación directa entre ésta y la probabilidad de respuestas positivas a la DAP; de acuerdo a los resultados obtenidos en la corrida es la variable que más influye en la DAP.

4.2. Estimación del modelo Logit y contrastación de hipótesis

Tabla 1. Estadística descriptiva de los datos utilizados

Variable	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	Casos
PH	2.709,58	328,233	2.500,00	3.500,00	365
Y	250.493.15	85432,17	100.000	450.000	365
EDUC	0,51780	0,50036	0	1	365
VAL	0,91780	0,27503	0	1	365

Fuente: Estadísticas Descriptivas LIMDEP. Versión 7.0.

En la tabla 2 se presentan los resultados de la estimación del modelo, el cual incluye el precio hipotético (PH), ingreso (Y), educación (EDUC) y la variable (VAL) que representa la satisfacción esperada por el entrevistado por la solución de los problemas presentados en la Sub-cuenca.

Como puede apreciarse, los signos de los coeficientes son consistentes con la teoría. Con base a los valores t y sus probabilidades observadas en la tabla 2, se puede apreciar cuáles parámetros son significativos al 10%. Para efectos de la contrastación se formulan las siguientes hipótesis:

$H_0: \beta_i = 0$ (Hipótesis Nula-el coeficiente es no significativo estadísticamente)

$H_0: \beta_i \neq 0$ (Hipótesis Alternativa-el coeficiente

es significativo estadísticamente)

Se observa que la t más alta es la de la variable Y (ingreso familiar) (8,364). Además, la probabilidad de las colas es cero. Esto significa que se rechaza la hipótesis nula y por ende, el parámetro es significativo. De la misma manera, las variables PH, EDUC y VAL son igualmente significativas al 10%.

4.3. Evaluación del modelo Logit

Para la determinación de la bondad de ajuste del modelo se realiza una prueba de hipótesis acerca de la significación global del mismo donde el estadístico de prueba se distribuye χ^2_{k-1} donde k es el número de coeficientes del modelo¹. En la tabla 3 se observa los resultados del estadístico. En ella puede observarse que el estadístico toma

Tabla 2. Resultados de la estimación del modelo

Variable	Coficiente	Error Estándar	B/St.Er	P[Z >z]	Media de X
Constante	-4.354738273	2.0870189	-2.087	.0369	
PH	-.1479989705E-02	.89239526E-03	-1.658	.0972	2709.5980
Y	.3758538725E-04	.44937872E-05	8.364	.0000	250493.15
EDUC	.7974794795920	.36259694	2.199	.0279	.51780822
VAL	1.392531378	.62419230	2.231	.0257	.91780822

Fuente: Estadísticas Descriptivas LIMDEP. Versión 7.0.

¹ El estadístico de máxima verosimilitud refleja la compatibilidad entre la muestra de datos y la hipótesis nula a través de la comparación de las funciones de verosimilitud restringidas y no restringidas (Judge, et al. 1988). En particular, puesto que la significación global del modelo es siempre una hipótesis de interés, debe calcularse el valor L0 de la función de verosimilitud que se obtiene cuando todos los coeficientes del modelo se hacen iguales a cero, excepto el término independiente, que se estima (...). El estadístico de máxima verosimilitud $-2(\ln L_0 - \ln L(MV))$ se distribuye como una chi-cuadrado con k-1 grados de libertad y se puede utilizar como contraste de significación global del modelo. (Novales, 1993).

Tabla 3. Estadístico Chi-cuadrado

	Valor	Grados de Libertad	Nivel de Significancia
Chi- cuadrado de Pearson	196,9508	4	0,0000000

Fuente: Salida del LIMDEP. Versión 7.0.

Tabla 4. Valores predichos

Actual/ Predicho	0	1	Total
0	66	19	85
1	20	260	280
Total	86	279	365

Fuente: Salida del LIMDEP. Versión 7.0.

un valor de 196,9508 el cual, en la distribución Chi-cuadrado con 4 grados de libertad, tiene asociada una probabilidad de 0,0000000. Lo que permite comprobar que el modelo proporciona un buen ajuste de los datos.

La capacidad predictiva del modelo se puede determinar mediante un análisis de predicción. Los valores que a continuación se especifican en la tabla 4 sirven para realizar dicho análisis.

Como se puede observar el modelo predice 326 (66+260) de 365 observaciones correctamente o el 89,32% de las observaciones lo cual supone un buen indicador de la capacidad del modelo.

4.4. Cálculo de la DAP

Para el cálculo de la DAP se procedió a la programación de los pasos que debe ejecutar el Limdep 7.0 para dicho procedimiento, el cual arrojó un resultado de Bs. 4561,62; es decir, ésta cifra representa la DAP de las familias por la implantación de un Plan de Conservación y Mejora Ambiental en la Sub-cuenca del Río Mucujún. Este valor debe manejarse para el conjunto de la

población. Riera (1994) señala que se suele optar o bien por la media o bien por la mediana del valor obtenido en la muestra; a continuación se multiplica el valor de la media o mediana por el número de personas que componen la población relevante.

Asimismo, Riera (1994) destaca que en la práctica de la valoración contingente, la mediana corresponde generalmente a una estimación más conservadora. Es decir, se encuentra por debajo de la media, dado que suele haber mayor número de respuestas bajas y mayor dispersión entre los valores altos. En función de lo antes expresado, la ecuación de cálculo es la siguiente:

$$\text{Mediana} = [-4, 3547328273 + (250493,15 \times 0,37585338725E-04) + (0,51780 \times 0,7974795920) + (1,392531378 \times 0,91780)] / -0,1479989705E-02$$

$$\text{Mediana} = \text{Bs. } 4.562,00$$

En consecuencia, se procede a multiplicar el valor de la mediana por el número de familias que componen la población relevante por el tiempo en

meses que las mismas van a realizar la contribución. Al realizar la operación se obtiene el siguiente resultado:

$$\text{Bs. } 4.562,00 * 1997 \text{ familias} * 12 \text{ meses} = \\ 109.323.768,00 \text{ bolívares}$$

el cual corresponde al monto en bolívares que se recabaría para apoyar a las autoridades en la implantación del Plan.

5. Conclusiones y recomendaciones

A pesar de las limitaciones del método de valoración contingente es la única técnica disponible para determinar los valores de no uso y tiene como objetivo construir las preferencias de las personas por determinados bienes ambientales.

De la aplicación del Método de Valoración Contingente, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

1. Una vez procesada la encuesta final se estimó que la disponibilidad a pagar (DAP) es de 4.561,62 bolívares mensuales. Dicha cifra constituye un indicador del valor que representa en promedio por familia la contribución para la implantación del plan de conservación y mejora de la Zona Protectora del Río Mucujún.

2. Dicho valor pudiera usarse para un futuro programa de pago de servicios ambientales.

3. El modelo Logit empleado puede ser aplicado para futuros estudios con características similares. Los coeficientes obtenidos en el mismo fueron del orden de magnitud esperada, de lo cual se deduce que fue bien planteado.

4. El monto de 109.323.768,00 bolívares anuales sería administrado por el MARN ya que se considera, por la población afectada, como la institución gubernamental más idónea para adelantar la implantación definitiva del Plan de conservación y mejora ambiental en la Zona

Protectora del Río Mucujún.

Los resultados obtenidos constituyen una aproximación a la identificación de un valor cuya consideración es recomendable por parte de los responsables de formular políticas medioambientales. En la investigación se ha supuesto que los centros poblados de la zona protectora, en primera instancia, serían los beneficiarios directos por una mejora en la calidad del ambiente. Es importante no pasar por alto que las estimaciones son resultado de la aplicación de un método hipotético por lo que es recomendable continuar con nuevas investigaciones relacionadas con el problema abordado. Una posibilidad es aplicar valoración contingente ampliando en la encuesta definitiva el rango de valores que sirven de referencia para la pregunta de la DAP. Puede ser recomendable emplear, incluso en la encuesta piloto, otro formato en la pregunta de la DAP tal como el formato referéndum. Sin embargo, el investigador debe determinar lo conveniente de esa opción pues, como señalamos previamente, puede surgir en consecuencia el sesgo del punto de partida.

La aplicación de otras metodologías también es una recomendación razonable en el proceso de determinar la "verdadera" DAP por el Plan de Conservación y Mejora Ambiental de la sub-cuenca del Río Mucujún. Si se pretende valorar el recurso natural a partir de las actividades recreativas en el sitio, el método de Costo de Viaje es una metodología útil. El Método tiene la gran ventaja de utilizar información de mercados reales que están relacionados con el uso de bienes y servicios ambientales a partir de la cual se puede obtener un indicador de su valor. La desventaja de los métodos indirectos es que, como se señala, la cifra que arrojan se refiere exclusivamente al valor de uso de los bienes y servicios ambientales. Por su lado, los Modelos de Utilidad Aleatoria pueden ser aplicados en este caso pues, a diferencia del

método de Valoración Contingente, se supone que existen no dos sino varias alternativas (ejemplo, varios niveles de calidad del agua, etc.). La decisión de los entrevistados acerca de la DAP se basa en la utilidad que proporciona cada alternativa para lo que sería necesario, en este caso, plantear diversas metas para el Plan en cuanto a la calidad ambiental.

6. Referencias bibliográficas

- Azqueta, D. (1994). **Valoración Económica de la Calidad Ambiental**. España: McGraw-Hill Interamericana.
- GACETA OFICIAL DE LA REPÚBLICA DE VENEZUELA. **Reglamento de la Zona Protectora de la Sub-cuenca del Río Mucujún**. No. 3922 Extraordinario. Caracas, 13 de octubre de 1986.
- Hanemann, W. M. (1984). Welfare Evaluations in Contingent Valuation Experiments with Discrete Responses. *American Journal of Agricultural Economic*, 66, (1), 332-341.
- Judge, G., Carter R. Hill, William E. Griffiths, Helmut Lütkepohl and Tsoung-Chao Lee (1988): **Introduction to the Theory and Practice of Econometrics**. John Wiley & Sons, Inc. Second Edition. New York, USA.
- Lohr, S. (2000). Muestreo: **Diseño y Análisis**. México: Thomson Editores Internacionales. S.A de C.V.
- MARN (2001). **Plan de Acción Anual Zona Protectora Sub-cuenca Río Mucujún**. Elaborado por el Equipo Técnico de la Comisión Interinstitucional de la Sub-cuenca del Río Mucujún. Mérida. Venezuela.
- Mendieta, J. (2001). **Manual de Valoración Económica de Bienes No Mercadeables**. Universidad de Los Andes. Facultad de Economía. Programa de Magíster en Economía del Medio Ambiente y de los Recursos Naturales PEMAR. Bogotá Colombia.
- Novales, A. (1993). **Econometría**. Madrid: McGraw Hill.
- Portney, Paul (1994): The Contingent Valuation Debate: Why Economists Should Care. *Journal of Economic Perspectives*, 8, (4), 3-17.
- Riera, P. (1994). **Manual de Valoración Contingente**. España: Instituto de Estudios Fiscales.

Anexo 1

ENCUESTA DEFINITIVA

ENCUESTA SOBRE LA DISPONIBILIDAD A PAGAR POR LA IMPLANTACIÓN DE UN PLAN DE CONSERVACIÓN Y MEJORA AMBIENTAL EN LA SUB-CUENCA DEL RIO MUCUJÚN

A. Introducción

Buenos días/ Buenas tardes

Mi nombre es _____ pertenezco a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes.

La Facultad está haciendo un estudio de valoración contingente a fin de conocer su disponibilidad a pagar por la implantación de un plan de conservación y mejora ambiental de la Sub-cuenca el Río Mucujún.

Nos gustaría conocer su opinión al respecto. Si no tiene inconveniente, le queremos hacer unas preguntas para enriquecer el estudio, solamente tomará de 10 a 15 minutos. Gracias

La información obtenida en esta entrevista es confidencial

No hay respuestas buenas ni malas

Lugar Entrevista

Parroquia _____

Centro poblado _____

Fecha

Hora Inicio

Hora Final

Entrevista_15 y 29 ___ / ___ 09 ___ 2002 Entrevista _____

I. PRESENTACIÓN DEL ESCENARIO

La Sub-cuenca del Río Mucujún reviste una importancia vital para la región, ya que constituye una fuente de abastecimiento de agua, es un lugar de asentamiento poblacional y además, conforma una zona de actividad pecuaria y agrícola. En virtud de su cercanía a la ciudad de Mérida y por sus bellezas naturales representa una fuente de recreación y distracción para los turistas. En función de lo antes mencionado, las autoridades están interesadas en la implantación de un Plan de Conservación y Mejora Ambiental a fin de minimizar los procesos degradantes que ocurren en la Zona, tales como: la descarga de aguas servidas, uso indiscriminado de agroquímicos, desechos sólidos, tala y deforestación ciertos impactos ambientales que contribuyen a la degradación acelerada del ecosistema y que permitan en definitiva mejorar la calidad de vida de los habitantes de la zona.

El entrevistado en la pregunta 1 solamente tiene que responder SI o NO al valor sugerido.

II. VALORACIÓN DEL BIEN

1. ¿Usted estaría dispuesto a pagar la cantidad de Bs. _____ mensuales, como una contribución, en su recibo de luz, durante 1 año, con la finalidad de implantar un Plan de Conservación y Mejora Ambiental en la Zona Protectora del Río Mucujún? SI _____ NO _____

III. INFORMACIÓN SOCIOECONOMICA

- 2 ¿Cuál rango es el más cercano de sus ingreso mensual?

1. Menos de 120000,00 Bs. _____
2. Entre 120001,00 y 198000,00 Bs. _____
3. Entre 198001,00 y 300000,00 Bs. _____
4. Entre 300001,00 y 500000,00 Bs. _____
5. Entre 500001,00 y 1500000,00 Bs. _____
6. Entre 1500001,00 y 2500000,00 Bs. _____
7. Más de 2500001,00 Bs. _____

- 3 ¿Cuál es su Edad? _____

4. El entrevistado es: 1. Hombre _____ 0. Mujer _____

5. Estudios realizados: 1. Graduado Universitario y/o Técnico Superior _____ 0. Si no lo es _____

6. ¿Cuál es su ocupación actual? 1. Ocupación dependiente _____ 0. Ocupación independiente _____

7. Número de miembros en su familia _____

8. ¿Cuál sería el motivo principal o la razón por la cual no estaría dispuesto a pagar?

Motivos económicos (1) No cree que los procesos degradantes puedan reducirse (2) Las autoridades deberían hacerse cargo de la situación (3)

Otras razones (4) especifique: _____

- 9.- ¿Cuál sería su grado de satisfacción o la valoración que usted daría, por la solución de los problemas ambientales en la Sub- cuenca del Río Mucujún, gracias a la implantación del Plan de conservación y mejora? 1. Alto _____ 0. Bajo _____

- 10.- ¿Qué institución cree Usted es la más apropiada para recibir el pago?

- a. Alcaldía del municipio Libertador _____
- b. Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales _____
- c. Juntas Parroquiales _____
- d. Asociaciones de Vecinos _____
- e. Otros _____

Gracias, por su colaboración.

Gerencia Basada en Valor: La Inclusión del Costo Financiero como un Costo de Oportunidad

Vera Colina, Mary A.

Vera Colina, Mary A.
Economista. Licenciada en Contaduría Pública. Magíster en Gerencia de Empresas. Doctorado en Ciencias Económicas. Profesora Asociada de La Universidad del Zulia
maryvera@cantv.net

Recibido: 27-03-06
Revisado: 07-06-06
Aceptado: 04-07-06

El objetivo de este documento es analizar el cambio de paradigma que está ocurriendo en el análisis financiero empresarial, con el fortalecimiento de los modelos asociados a la Gerencia Basada en Valor. Se realiza una investigación documental para recopilar información pertinente sobre el tema, concluyendo que en los aspectos relacionados con la medición del desempeño financiero el principal aporte que tiene este modelo de gestión es la incorporación del costo financiero integral (pasivos y patrimonio) como parte de los costos que deben ser cubiertos por los resultados del negocio. Este planteamiento coincide con el enfoque económico, al basar la toma de decisiones en un análisis de costo-beneficio, donde los costos incluidos van más allá de las consideraciones contables, para incorporar el costo del patrimonio como un costo de oportunidad que debe ser satisfecho para compensar el riesgo asumido por los inversionistas.

Palabras clave: Gerencia Financiera, Gerencia Basada en Valor, Costo de Capital, Creación de Valor, Economía financiera.

RESUMEN

The aim of this document is to analyze the shift of paradigm in financial analysis of firms, which has been a result of the application of Value Based Management models. A documentary research was made to compile pertinent information on the subject, concluding that in aspects related to the measurement of financial performance, the main contribution of these models is that they include the integral financial cost of the firm (debt and equity) like a part of the costs that must be covered by the business performance. We can compare this idea with an economic approach, which bases the decision process on a cost-benefit analysis, including costs beyond the accounting standards, and considering the cost of equity as an opportunity cost that must be satisfied to compensate the risk assumed by investors.

Key words: Financial Management, Value Based Management, Cost of Capital, Value Creation, Financial economics.

ABSTRACT

1. Introducción

Durante décadas, el enfoque contable para la evaluación de la gestión empresarial fue predominante sobre otros criterios financieros de análisis, por lo que maximizar los beneficios o el rendimiento era el objetivo a lograr. Existía la creencia de que los inversionistas se sentían atraídos por aquellas oportunidades de negocio que mostraban una rentabilidad creciente y sostenida en el tiempo, rentabilidad cuantificada de acuerdo a las normas contables establecidas en cada país siguiendo los estándares internacionales en esta disciplina, y generalmente representada por la utilidad neta como variable básica.

En este orden de ideas, en materia de análisis y evaluación financieros el siglo veinte estuvo dominado por técnicas que perseguían diferentes fines, como se resume a continuación:

1. Para la interpretación y análisis de estados financieros: razones o índices de solvencia, liquidez, solidez, endeudamiento a corto y largo plazo, rentabilidad sobre la inversión, rendimiento sobre el patrimonio, rotación de activos (inventarios, cobranzas, pagos, activos totales), márgenes de rentabilidad (bruto, en operaciones, neto, sobre la inversión), entre muchos más.

2. Para el análisis del desempeño bursátil: las utilidades por acción y la razón precio utilidades.

3. En el caso de los indicadores de valoración: valor de mercado de la empresa, valor en libros, valor presente de los flujos futuros, entre otros.

La preferencia por este conjunto de mediciones para evaluar la situación de un negocio fue una realidad en el siglo pasado, y aún mantiene sus adeptos. Sin embargo, en la última década y media, a escala internacional, los expertos comienzan a poner en entredicho la suficiencia de

este tipo de indicadores para evaluar no solo la situación financiera de una empresa sino también la capacidad de sus administradores para gestionarla. No se trata de eliminar completamente los indicadores financieros tradicionales, sino de popularizar el uso de metodologías de análisis que permitan determinar el nivel de creación o destrucción de valor financiero, variable que busca ir más allá de la rentabilidad contable.

Si se analizan los objetivos empresariales desde una óptica financiera, puede afirmarse que éstos confluyen al logro de una finalidad común: maximizar el valor invertido por los accionistas (López y De Luna, 2002; Brealey y Myers, 2003; Besley y Brigham, 2001; Ross et al, 1997; Díez y López, 2001). Cabe entonces preguntarse, como ya lo han hecho muchos especialistas a nivel mundial, si los sistemas tradicionales de contabilidad y de medición del desempeño financiero son suficientes para evaluar el logro de ese objetivo, o si le sirven como guía al gerente para alcanzar esa maximización de valor.

Son numerosos los artículos e investigaciones que se han publicado al respecto, especialmente en Norteamérica y Europa¹, en los cuales se afirma que debe ser rediseñada la manera en la cual se han estado evaluando las empresas durante tanto tiempo, para que esa evaluación deje de basarse solo en indicadores netamente contables (basados en la generación de utilidades), en mediciones que solo consideran variables aisladas del mismo todo, y comience a guiarse por resultados que representen la creación del valor de negocio, tanto en tiempo presente como futuro, y que al mismo tiempo arroje resultados cónsonos con la apreciación que los mercados financieros de valores tienen de cada negocio.

Es importante destacar que la aplicación de

¹ Al respecto pueden citarse los estudios de Rappaport, 1981; Stewart, 1999; Madden, 1999; Weissenrieder, 1997.

técnicas de análisis basadas en la creación de valor no son nada nuevas, ya que desde los años 70 vienen aplicándose regularmente medidas basadas en el descuento de flujos de efectivo para evaluar proyectos de inversión (Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno), que no son más que indicadores financieros que miden si una determinada alternativa de inversión será capaz de generar mayor valor al invertido en ella. La pregunta es: si se evalúa un proyecto o una empresa, antes de que inicie sus operaciones, basándose en el valor que puede generar en el futuro ¿por qué cambiar el estilo de evaluación a indicadores netamente contables, una vez que ésta comienza a operar?

La razón más contundente en contra de los indicadores convencionales de rentabilidad es que éstos no consideran el costo de todo el capital invertido en la empresa, y por lo tanto no garantiza que el rendimiento esperado por el inversionista sea alcanzado; si el propietario no logra alcanzar sus expectativas de rendimiento, es lógico que el valor de mercado de esa empresa desmejore, aún cuando el análisis tradicional interprete que es un negocio absolutamente rentable. "Para la contabilidad lo propio no cuesta pero lo ajeno si... Si la empresa fuese toda hecha con base a endeudamiento, las deudas bancarias tendrían unos intereses que irían directamente a pérdidas y ganancias. Sin embargo, si la empresa se basa en capital propio, a éste no se le asigna costo... Una empresa puede mostrar utilidades contables y no estar rentando a los accionistas" (Gutiérrez, 1992).

No han sido pocos los que han estudiado este tipo de afirmaciones en todo el mundo (Stewart, 1999), llegando a conclusiones similares: el análisis financiero tradicional sigue siendo de utilidad para evaluar parcialmente la situación de la empresa, pero resulta insuficiente para revelar la capacidad presente y futura del negocio para

cumplir los compromisos con sus accionistas, para generar valor.

En este escrito se analiza brevemente cómo está cambiando la concepción del análisis financiero dentro de las empresas, al sustituir paulatinamente criterios basados en variables netamente contables e incorporar variables económico-financieras dentro del análisis, como es el caso del costo de oportunidad asociado a los recursos invertidos por los accionistas. Todo este cambio de paradigma financiero se lleva a cabo en el marco de la Gerencia Basada en Valor (o Value Based Management, VBM), filosofía gerencial que viene siendo ampliamente promocionada en los últimos años, especialmente por consultores especializados.

2. Limitaciones de los indicadores financieros tradicionales

Como se comentaba en la sección anterior, suele asociarse el desempeño financiero de una organización que persigue fines de lucro con su capacidad para generar utilidades. En este contexto, los indicadores financieros que se han utilizado (y se siguen utilizando) para planificar operaciones futuras, para evaluar resultados obtenidos, y en general, para basar la toma de decisiones gerenciales, son indicadores relacionados con la rentabilidad (Amat, 1999; Hall y Brummer, 1999; Günther et al, 1999), los cuales se caracterizan fundamentalmente por estar basados en los registros de los sistemas contables de cada empresa.

Cada indicador intenta medir un aspecto particular de la rentabilidad alcanzada en un período, ya sea la rentabilidad sobre ventas, sobre inversión, sobre patrimonio; obviamente, la variable principal que se considera en este tipo de análisis es el monto de la utilidad neta (o pérdida)

generada por las actividades de la organización en ese período, o el monto a proyectar para períodos futuros.

Existe una amplia gama de indicadores financieros asociados con la rentabilidad, entre los cuales se destacan los siguientes (se utilizan sus siglas tomadas del idioma inglés):

- Rendimiento sobre las ventas (ROS).
- Rendimiento sobre la inversión (ROI), y sus variaciones, como Rendimiento sobre Activos (ROA) y Rendimiento sobre Capital Empleado (ROCE).
- Rendimiento sobre el patrimonio (ROE).
- Utilidades por acción (EPS).
- Razón Precio/Utilidades (P/E).

Cada una de estos indicadores parten del nivel de utilidad neta alcanzada en el período analizado, utilidad que no considera el rendimiento mínimo que requieren los accionistas para compensar el riesgo asumido en su inversión. Con la excepción de algunos indicadores de rentabilidad operacional (como el caso del ROI y el ROCE), que se determinan a partir de la utilidad antes de intereses e impuestos (utilidad operativa), cada indicador considera que se han descontado todos los costos del negocio, incluyendo como costos financieros solo los que explícitamente se derivan de las obligaciones contractuales del pasivo.

El objetivo de maximizar la creación de valor a los propietarios está ganando adeptos en las organizaciones empresariales a nivel internacional, y este hecho ha obligado a la revisión de los esquemas tradicionales de evaluación financiera basados en los resultados contables. Son diversas las publicaciones que han señalado las deficiencias de este tipo de indicadores, las cuales pueden resumirse en los siguientes planteamientos:

En primer lugar, Wensing (2000: 1) señala al

respecto que:

Las mediciones contables presentan varios problemas serios al ser utilizadas para la medición del desempeño o en el proceso de planificación. En primer lugar, estas mediciones se basan en cifras contables, las cuales se preparan de acuerdo a requerimientos estatutarios y no han sido diseñadas para medición de desempeño... Las mediciones contables se concentran históricamente en el corto plazo, y al utilizarlas en la medición del desempeño o en la planificación fallan por no tomar en cuenta el riesgo o el valor del dinero en el tiempo. Los reportes contables se concentran principalmente en el estado de resultados, otorgándole menor importancia a los flujos de efectivo...

Este autor basa su crítica en el hecho de que los indicadores tradicionales se basan en cifras contables, y éstas le otorgan mayor importancia al corto plazo, sin considerar el riesgo ni el valor del dinero en el tiempo, así como tampoco incorporan en el análisis la capacidad de la organización para generar efectivo, ya que se considera más relevante la obtención de utilidades contables.

Según Cachanosky (2002: 14) los resultados contables son variables de acuerdo con el método que se utilice para registrar las operaciones:

Según el método de contabilizar los inventarios (LIFO, FIFO o PPP) obtendremos tres ganancias distintas. Pero además el dinero gastado en Investigación y Desarrollo puede contabilizarse de dos maneras diferentes. De manera que a cada uno de los tres resultados anteriores le corresponde otros dos. Con lo cual ya tenemos 6 definiciones distintas de ganancia, según el método contable que se utilice.

También cuando una empresa compra a otra puede contabilizar la compra de dos maneras diferentes. O sea que a cada una de las 6 definiciones de ganancias anteriores le corresponde otras dos. Así llegamos a 12 definiciones de ganancias distintas. Si no es que además incluimos los distintos criterios de amortizar.

Por su parte, Rappaport (1981, 1998) destaca el bajo nivel de correlación existente entre este tipo de indicadores y el valor de la empresa en el mercado accionario, señalando además que "... tienen limitaciones para ser utilizados como estándares para evaluar el desempeño financiero corporativo" (Rappaport, 1981: 139). Esta afirmación la basa este experto en razones como las siguientes: utilización de diferentes métodos de registro contable en cada empresa (LIFO, FIFO, métodos de depreciación); no inclusión del nivel de riesgo del negocio; no toman en cuenta los cambios potenciales en la estructura financiera de la empresa ni en su costo de capital; no se incorpora al análisis la política de dividendos de la empresa, ni el horizonte temporal para el cual se evalúa el rendimiento de los accionistas.

En el mismo orden de ideas pueden citarse otros autores (Copeland et al, 2000; Stewart, 1999; Amat, 1999; Gutiérrez, 1992) que señalan estas y otras limitaciones en los indicadores tradicionales, y las toman como punto de partida para proponer nuevos esquemas de medición que se ajusten a los postulados de la creación de valor, esquemas que están reintroduciendo en los reportes gerenciales la concepción microeconómica de los costos, considerando no sólo los usos alternativos que tienen los recursos (costos de oportunidad), sino también las influencia del tiempo en los resultados del negocio (decisiones intertemporales).

Es necesario destacar que la simple adopción

de una nueva metodología para medir el desempeño financiero no es garantía de éxito, ya que la utilización de cualquier indicador financiero debe estar enmarcado en una estrategia integral donde se encuentren claramente definidas las metas a alcanzar en el período, y se decida a través de que tipo de medición serán evaluadas esas metas. Por esto, los promotores del modelo gerencial basado en la creación de valor no se limitan a sugerir la introducción de nuevas metodologías financieras para evaluar el desempeño, sino que éstas deben ser consideradas como parte de toda una estrategia que conduzca al objetivo de maximizar el valor de la inversión realizada en la empresa (Vera, 2000).

3. La Gerencia Basada en Valor

Para la comprensión de este enfoque es necesario precisar lo que se entiende por creación de valor. En términos financieros, una decisión, acción, inversión o transacción contribuye a la creación de valor cuando es capaz de retornar un monto de dinero superior a lo invertido inicialmente, y es capaz de cubrir todos los costos asociados, incluyendo los costos de oportunidad de los recursos invertidos. Es decir, una operación que genera ingresos suficientes para exceder sus costos operativos, contablemente arroja una utilidad; si ese excedente permite pagar gastos de intereses e impuestos, contablemente existe una utilidad; pero si esa utilidad no satisface el rendimiento esperado por el propietario, si no cubre el costo de oportunidad de los recursos invertidos en el negocio, esa operación no está creando valor, por lo contrario, lo está destruyendo. En resumen, se crea valor al obtener un rendimiento superior al costo de oportunidad del capital invertido (Copeland et al, 2000).

La creación de valor como criterio para la toma

de decisiones ha estado presente en las empresas desde hace mucho tiempo, específicamente en el área de la planificación de nuevas inversiones. La adopción de este criterio en la gerencia de las operaciones corrientes de las organizaciones comienza a tomar fuerza a principios de los años 80, de la mano de la propuesta de Rappaport (1981), que plantea que los resultados de la empresa deben ser evaluados de acuerdo a su contribución a la creación o destrucción del valor de la inversión realizada por los propietarios. La propuesta que se dio a conocer inicialmente con el nombre de Enfoque del Valor del Accionista (Shareholder Value Approach) ha ido ganando partidarios, hasta convertirse en una filosofía de gestión empresarial denominada Gerencia Basada en Valor (VBM).

Para definirla en pocas palabras, la VBM se relaciona con el diseño y aplicación de una estrategia que integre los procesos del negocio hacia la búsqueda de la mejor utilización de los recursos disponibles (capital), de tal forma que los resultados a generar (medidos no solo en rendimiento financiero, sino también en satisfacción de clientes, empleados y comunidad en general) sean superiores al esperado por los inversionistas.

La VBM va mucho más allá de la simple medición del desempeño, implica una transformación completa de la organización para que sus operaciones conduzcan a la creación de valor. La medición del desempeño y las metodologías financieras que se han diseñado para servirle de apoyo constituyen solo uno de los aspectos que contempla una VBM bien diseñada e implementada; por sí solo, un indicador financiero no es capaz de crear valor. Sin embargo, para explicar como la VBM incorpora en los costos de la empresa los costos de oportunidad de los recursos utilizados, se hará referencia únicamente a algunos aspectos relacionados con las metodologías de medición

asociadas a este enfoque gerencial.

4. Indicadores Financieros Asociados a la VBM

Son diversos los modelos o metodologías que han sido desarrollados (y siguen desarrollándose) por diferentes agencias de consultoría internacional que intentan dar una respuesta a la búsqueda de instrumentos de medición que puedan estimar la generación de valor en las operaciones y procesos de un negocio. Hasta el presente, un conjunto de ellas ha logrado la mayor aceptación en el mercado empresarial de los países más avanzados y por ello se han seleccionado como indicadores básicos representativos de esta tendencia; estas son:

- El Valor Económico Agregado (Economic Value Added, EVA), marca registrada de la firma de consultores estadounidenses Stern and Stewart (Stewart, 1999). La propuesta básica de esta metodología es tomar la utilidad operacional del negocio, restarle el monto necesario para cumplir con el rendimiento esperado por pasivo y patrimonio, y si la diferencia arroja un monto positivo entonces puede afirmarse que se está creando valor; si por el contrario la cifra resultante es negativa, el negocio experimentó una destrucción de valor en el período. Tanto la utilidad como los costos de capital son ajustados para depurar el efecto de los registros contables, según los estándares que haya aplicado la empresa.
- El Valor del Flujo de Efectivo Agregado (Cash Value Added, CVA), propuesta de los consultores europeos FWC AB (Weissenrieder, 1997). Sus postulados generales son similares al EVA, solo que no parten de la utilidad operativa, sino del flujo de efectivo proveniente de operaciones; es por ello que este indicador no solo mide la creación de valor, sino la capacidad que tiene el

negocio de financiar sus operaciones futuras al mismo tiempo que cumple con el rendimiento requerido por sus inversionistas.

- El Rendimiento del Flujo de Efectivo sobre la Inversión (Cash Flow Return on Investment, CFROI), utilizado por consultores estadounidenses como HOTL Associates y BCG (Madden, 1999). En este caso se refiere a la estimación de un rendimiento en términos porcentuales, que de resultar superior a la rentabilidad promedio esperada por los inversionistas (pasivo y patrimonio) se interpretará como creación de valor.

Todas las metodologías señaladas pueden ser calculadas para varios períodos de análisis, por lo que su interpretación sobre la creación o destrucción de valor no debe limitarse al corto plazo, sino que debe considerar la comparación de resultados intertemporales. Esto implica que los resultados negativos que se obtengan en algún período no deben traducirse necesariamente en un proceso de destrucción de valor definitivo, a menos que este sea constatado en el largo plazo, a través de la proyección de varios períodos de tiempo.

Igualmente, al considerar la totalidad de los costos financieros como una obligación, no se está afirmando que estos montos deban ser entregados efectivamente a los inversionistas, ya que en la medida en que las operaciones del negocio sean capaces de retribuir el rendimiento mínimo esperado, puede evaluarse la alternativa de reinvertir esos resultados en las operaciones futuras de la empresa (esto dependerá de la política de dividendos definida en la organización).

Se han desarrollado otras metodologías que persiguen el mismo objetivo, con características similares a las mencionadas, pero la selección de

estos 3 indicadores obedece a que son los que han alcanzado mayor aceptación en las corporaciones y empresas de mediano y pequeño tamaño a nivel internacional, especialmente en Norteamérica y Europa, tal como lo han verificado estudios previos².

Paulatinamente, organizaciones empresariales de todas las dimensiones han comenzado a adoptar este tipo de metodologías en la evaluación de sus operaciones y en la planificación de sus estrategias, recordando que la aplicación de éstas no significa una simple estimación matemática de un indicador, sino que involucra todo un cambio en los sistemas de gestión empresarial (Gerencia Basada en Valor). La diseminación de estos nuevos métodos es una realidad a nivel global, y cada día nuevas empresas se suman a la ola. Como lo señala Hoogendoorn (2000: 3), "el concepto de crear y maximizar el valor del accionista es, de hecho, un tema que ha despegado en años recientes, especialmente en los EUA, pero que está incrementando su presencia en todas partes".

Los procedimientos de estimación de estas variables distan de ser complicados, aunque utilicen información relativamente más elaborada que la requerida por los indicadores tradicionales. Los elementos que se encuentran presentes en cada uno de ellos pueden resumirse en los siguientes (Vera, 2000):

- Un método para estimar los resultados de cada período, ya sea que éste se base en el cálculo/proyección de utilidades o flujos de efectivo.
- Un método para estimar el monto del capital invertido en las operaciones, tanto lo correspondiente a recursos propios como de terceros.
- Un método para asignar la tasa de costo de

² Véanse los estudios de Günther, 1997; Peterson y Peterson, 1996; Günther et al, 1999; Evans, 1999; Claes, 2000.

capital representativa para los recursos invertidos.

- La definición de los períodos de tiempo a utilizar en la medición del valor.
- Un método para combinar todos los elementos anteriores en la estimación del valor creado (valor residual o beneficio económico).
- Vínculos que relacionen el monto de valor creado con sus respectivos generadores de valor³.

Cada uno de estos elementos contribuye a que los nuevos indicadores de desempeño financiero constituyan sistemas de medición mucho más completos que los basados en resultados únicamente contables. Si bien es cierto que la información que utilizan parte de los registros contables de la empresa, estos datos son revisados y depurados de tal forma que reflejen una aproximación más cercana a los verdaderos resultados y costos relacionados con las operaciones del negocio.

Interesa destacar el papel que se le otorga a la estimación de costos, ya que es preponderante la consideración de los costos de oportunidad asociados a los recursos invertidos. Cada metodología posee un procedimiento particular para lograr esta medición, pero en términos generales consideran un esquema similar para ello.

5. El costo financiero como costo de oportunidad

Para estimar los indicadores financieros asociados a la VBM, el cálculo de los costos operativos no difiere mucho del procedimiento contable, con la salvedad de que la información utilizada para ello es depurada para evitar inconvenientes relacionados con los diferentes sistemas de registro que pudieran utilizarse. Sin embargo, para medir el resultado final de un período, para calcular la creación o destrucción de valor, se deducen de esos resultados operativos los costos financieros, que a diferencia de los métodos contables, no son considerados solamente costos y erogaciones explícitas (como el pago de intereses de una deuda), sino todo tipo remuneración (pagada o esperada) asociada a los recursos invertidos.

Desde este punto de vista, los costos financieros pasan a dividirse en 2 grandes grupos: (1) los que remuneran al pasivo, y (2) los que remuneran al patrimonio. Así, a cada fuente de recursos se le calcula un costo asociado, para luego obtener un costo promedio representativo de toda la inversión involucrada; este costo promedio suele estar representado por una tasa de costo de capital, expresada en términos porcentuales. Este tratamiento del costo de capital es similar al utilizado en la evaluación financiera de proyectos de inversión, cuando se les asigna una tasa de descuento representativa de sus fuentes de financiamiento.

Los métodos para determinar esta tasa pueden variar entre los diferentes sistemas de medición, utilizando desde lo más simple hasta lo más complejo. Una metodología que tiene amplia

³ Los generadores de valor son los factores operativos que ejercen la mayor influencia en los resultados operativos y financieros del negocio (Knight, 1998: 167), y aunque no forman parte del indicador principal utilizado su identificación es conveniente para la toma de decisiones. Rappaport (1998) identifica 7 macro-generadores financieros de valor: crecimiento de las ventas, margen de utilidad operativa, variación en inversiones de capital fijo, variación en capital de trabajo, tasa impositiva, costo de capital, y duración del crecimiento del valor; estos macro-generadores son demasiado generales para la toma de decisiones en el nivel operativo, por lo que cada gerente operativo debe identificar los micro-generadores que afectan en su unidad o departamento a los macro-generadores financieros, y establecer los vínculos entre ellos.

aceptación por su sencillez de cálculo es el Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC, por sus siglas en inglés), aunque algunos expertos lo consideren limitativo y prefieran procedimientos más sofisticados. El cálculo del WACC se resume en la ecuación:

$$WACC = \sum [p_i * (1-t) * (P_i/C)] + \sum [e_j * (E_j/C)]$$

donde:

p_i : costo porcentual de la deuda i .

t : tasa de impuesto corporativo.

P_i : cantidad de la inversión correspondiente a la deuda i .

C : monto total de la inversión o capital empleado en operaciones.

e_j : costo porcentual del aporte de los accionistas j

E_j : cantidad de la inversión correspondiente al aporte de los accionistas j

Se observa que cada fuente de financiamiento tiene su costo asociado, ajustado por el ahorro de impuestos cuando es relevante, como en el caso de los recursos provenientes de la deuda (tax shield). Se recomienda que tanto los costos de las fuentes de financiamiento, como sus ponderaciones en la estructura financiera (P/C , E/C) se expresen según valores de mercado, cuando la empresa cotice sus títulos en mercados de capitales (Copeland et al, 2000).

El costo de los pasivos suele ser conocido, o puede extraerse de la información financiera interna de la empresa. El costo del aporte de los accionistas suele estimarse en forma global para todo el patrimonio, considerando el rendimiento que generaría en el mercado de capitales una

inversión con riesgo similar al negocio que se analiza en determinado momento⁴.

Este último elemento del costo de capital es el que representa mayor diferencia con las metodologías contables tradicionales, ya que al introducir el rendimiento esperado por los inversionistas como un costo financiero, y considerarlo como el rendimiento al que renuncian los accionistas por dejar de invertir en otros negocios de riesgo similar (costo de oportunidad), se le está indicando a la gerencia de la empresa que no sólo debe dedicarse a cubrir costos explícitos, sino que sus operaciones deben rentar lo suficiente para satisfacer esa expectativa. Este elemento cobra una relevancia determinante tanto en la planificación como en la ejecución y evaluación de las operaciones del negocio, ya que mientras sean capaces de generar un rendimiento superior al esperado (creación de valor) se atraerán nuevos recursos para inversiones; en el caso contrario no solo será difícil conseguir recursos para continuar operando, sino que además los recursos ya invertidos pueden ser retirados y migrar hacia negocios con mayor potencial de creación de valor.

Aún cuando los enfoques contables no hayan considerado hasta el presente este tipo de costo financiero en su estructura de análisis, la economía, y más específicamente la microeconomía, siempre lo ha incluido como un costo relevante; es decir, para la economía financiera no resulta algo novedoso. Sin embargo, los principios contables dominaron la esfera de la evaluación del desempeño financiero, mientras que el análisis económico-financiero estuvo reservado por mucho tiempo a la esfera de los proyectos de inversión y al estudio de las variables de los mercados financieros; es por

⁴ Uno de los métodos más populares para determinar el rendimiento esperado por los propietarios es el denominado Método de valuación de activos de capital (CAPM), ampliamente explicado en textos tradicionales de finanzas. Su metodología puede ajustarse a las características de mercados de capitales emergentes (Copeland et al, 2000).

ello que la incorporación del costo promedio de capital a la medición de los resultados financieros de cada período constituye un paso importante para mejorar la toma de decisiones en la empresa, ya que no solo permite sincerar la rentabilidad obtenida considerando el rendimiento esperado para compensar el riesgo del negocio, sino que también facilita la comparación de las acciones planificadas al ejecutar los proyectos de inversión y los resultados alcanzados al comenzar la fase de operaciones corrientes; es decir, se establece un puente que enlaza coherentemente las decisiones de corto y largo plazo.

No se trata de afirmar que el análisis económico supere las bondades del análisis contable, ya que ambas disciplinas son complementarias. Cabe destacar que la ciencia económica muchas veces es criticada por su tendencia a desarrollar modelos matemáticos abstractos bajo supuestos irrepetibles en la realidad, y por esto suele estar más cercana al sector académico que al empresarial. Pero las propuestas que se han desarrollado en el marco de la VBM son una muestra de cómo pueden integrarse las visiones de ambos sectores, combinando variables desarrolladas por diferentes disciplinas.

El análisis contable seguirá presente en las organizaciones, con los ajustes necesarios, ya que aún cuando se utilice una metodología financiera que determine la creación o destrucción de valor en la empresa, es necesario contar con un sistema de indicadores, financieros y no financieros, que explique de donde provienen esos resultados y que identifique las variables que deben ser intervenidas para mejorar los resultados alcanzados. Es decir, muchos de los índices y razones financieras que actualmente son analizados para caracterizar la situación de la empresa, formarán parte de este sistema de indicadores, no para medir resultados, sino como variables representativas de los gene-

radores de valor del negocio.

6. Algunas conclusiones

El principal aporte del surgimiento de la VBM en el área de la medición del desempeño financiero, es la introducción de elementos del análisis económico en la gestión empresarial de operaciones corrientes, y en especial para su evaluación financiera. Por muchos años este tipo de evaluación se limitó al análisis de cifras contables, mientras la economía financiera se dedicaba a evaluar inversiones en el largo plazo o se quedaba plasmada en análisis académicos que no trascendían a la esfera de los negocios.

Los indicadores financieros asociados a la VBM son una demostración de cómo el análisis económico resulta de gran utilidad para la gestión empresarial; este enfoque gerencial combina metodologías y variables desarrolladas por las teorías de la economía financiera y de la contabilidad tradicional, y en su desarrollo han jugado un papel fundamental las firmas de consultoría empresarial, ya que ha sido en esta esfera donde se han conjugado los elementos provenientes de diferentes disciplinas para desarrollar los postulados básicos de la VBM: se crea valor cuando las operaciones del negocio son capaces de generar resultados que cubran las expectativas de rendimiento de los inversionistas, destacando que la gerencia de la empresa debe orientarse hacia el objetivo de maximizar esa creación de valor en el largo plazo.

El logro de ese objetivo debe considerar la inclusión de los costos de todas las fuentes de financiamiento que participan en la empresa, de tal forma que se diseñen estrategias que conduzcan a satisfacer ese rendimiento esperado.

Aún cuando se observa que estos los indicadores de desempeño asociados a la VBM todavía

se basan en información suministrada por registros contables, denotan un esfuerzo por depurar las debilidades presentadas por estos registros, e incorporan en su análisis no solo los costos de oportunidad de los recursos invertidos, sino también aspectos como el riesgo asumido y el valor del dinero en el tiempo (decisiones intertemporales).

7. Referencias bibliográficas

- Amat, O. (1999). EVA, **Valor Económico Agregado**. Bogotá: Editorial Norma.
- Besley, S. y Brigham, E. (2001) **Fundamentos de administración financiera**. México: McGraw-Hill.
- Brealey, R. y Myers, S. (2003). **Principios de finanzas corporativas**. Séptima edición. Madrid: McGraw-Hill.
- Cachanosky, J. (2002.) **Value based management**. Libertas 30. Consultado 6 de abril de 2005. <http://site.ebrary.com/lib/bibliotecaserbiluz/Doc?id=10060238&ppg=1>.
- Claes, P. (2000). **Value-based Management in Dutch Companies**. Vrije Universiteit (Holanda) Paper presented at the 23rd Annual Congress of the European Accounting Association. (<http://www.bham.ac.uk/EAA/ea2000/canibano.htm> Consultado 15 de agosto de 2000).
- Copeland, T., Koller, T. y Murrin, J. (2000) **Valuation, measuring and managing the value of companies**. 3rd edition. New York: McKinsey & Company, John Wiley & Sons.
- Díez, L. y López, J. (2001). **Dirección financiera, planificación, gestión y control**. Madrid: Financial Times Prentice Hall.
- Evans, M. (1999). **Creating Value through Financial Management**. (<http://www.exinfm.com/training/index.html> Consultado 13 de marzo de 2000)
- Günther, T. (1997) **Value-based performance measures for decentral organizational units-A critical appraisal**. Dresden University of Technology. Paper presented at the 20th Annual Congress of the European Accounting Association. (<http://www.bham.ac.uk/EAA/ea97/abstracts/GUENTHER.HTM> Consultado 30 de Agosto de 2000)
- Günther, T., LANDROCK, B., MUCHE, T (1999) **Profit versus value based performance measures**. Dresden University of Technology. Paper presented at the 22nd Annual Congress of the European Accounting Association (<http://www.bham.ac.uk/EAA/ea99/abstracts/FRP198A!.html> Consultado 30 de Agosto de 2000)
- Gutiérrez, L. (1992) **Finanzas Prácticas para países en desarrollo**. Colombia: Editorial Norma.
- Hall, J. y Brummer, L. (1999) **The Relationship Between the Market Value of a Company and Internal Performance Measurements**. University of Pretoria (Sur África) (http://papers.ssrn.com/paper.taf?ABSTRACT_ID=141189 Consultado 4 de septiembre de 2000)
- Hoogendoorn, M. (2000) **A Financial Statements Model Based on Shareholder Value**. University of Amsterdam, Holanda. Paper presented at the 23rd Annual Congress of the European Accounting Association. (<http://www.bham.ac.uk/EAA/ea2000/hoo-gend0.htm> Consultado 15 de agosto de 2000)
- López, F. y De Luna, W. (2002) **Finanzas corporativas en la práctica**. Madrid: McGraw-Hill.

- Madden, B. (1999). **CFROI Valuation, a total system approach to valuing the firm**. Oxford: Butterworth - Heinemann.
- Peterson, P. y Peterson, D. (1996) **Company Performance and Measures of Value Added**. The Research Foundation of the Association for Investment Management and Research. Blackwell Publishers.
- Rappaport, A. (1981) Selecting strategies that create shareholder value. En **Harvard Business Review** May - June (139 - 141).
- Rappaport, A. (1998) **Creating shareholder value, a guide for managers and investors**. 2nd edition. New York: The Free Press.
- Ross, S.; Westerfield, R. y Jaffe, J. (1997) **Finanzas Corporativas**. Tercera edición. España: McGraw-Hill.
- Stewart, G. (1999) **The quest for value, the EVA management guide**. Harperbusiness Publishers.
- Vera, M. (2000). Gerencia basada en valor y gerencia financiera. En **Tendencias, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas**, Universidad de Nariño (Colombia). Vol. I No. 2. Noviembre. pp. 109 - 132.
- Weissenrieder, F. (1997). **Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added**. Gothenburg University y FWC AB (Suecia). (<http://www.anelda.com/> Consultado 18 de septiembre de 1999).
- Wensing, M. (2000). **Relative Strengths and Weaknesses of Financial Analysis Methodologies**. ([Http://www.valueforum.com/articles/methodologies/_relative_strengths.phtml](http://www.valueforum.com/articles/methodologies/_relative_strengths.phtml) Consultado 8 de febrero de 2000).

Outsourcing y Libre Comercio: ¿Dilema para Smith y Ricardo?¹

Maldonado-Veloza, Fabio

Maldonado-Veloza, Fabio
Economista. Msc. en Economía.
Profesor Titular e investigador del
Departamento de Economía,
Universidad de Los Andes
fabioemv@yahoo.com

Recibido: 27-03-06
Revisado: 07-06-06
Aceptado: 04-07-06

La presente investigación sobre los problemas epistemológicos de algunos argumentos en pro y en contra de la práctica del outsourcing se inició con Maldonado-Veloza (Buenos Aires, 2004, se complementó con Sao Paulo, 2005 y Banco Central de Venezuela, 2006). En esta línea de investigación falta averiguar si los argumentos de Smith y de Ricardo a favor del libre comercio de bienes y servicios serían igualmente válidos para el libre comercio de mano de obra calificada. Algunos autores ya han "imaginado" las posibles respuestas de Smith y Ricardo al respecto y han decidido que los economistas clásicos ingleses no hubieran apoyado el actual outsourcing. Aquí se va a tomar un argumento paradigmático de Wayne Hlovacs (2005), un asesor de CEOs de corporaciones estadounidenses, quien describe una posible respuesta de Smith y Ricardo. En el examen de su argumento, se ha encontrado un conjunto de premisas altamente problemáticas como para permitirle concluir que ni Smith ni Ricardo hubieran apoyado la práctica del outsourcing hoy en día. Argumentos à la Hlovacs no entienden apropiadamente el concepto de un "comercio mutuamente benéfico". Tampoco es viable la premisa de que con la práctica del outsourcing Estados Unidos estaría "transfiriendo" sus ventajas comparativas a países como la India.

Palabras clave:

RESUMEN

The current exploration about the methodological problems of some outsourcing pro and con arguments started with Maldonado-Veloza (2004, and it was extended in Sao Paulo, 2005 and Banco Central de Venezuela, 2006). The study is not exhausted yet and it needs to find out whether Smith and Ricardo arguments would have been similarly well-founded in order to defend the free commerce in skilled labor. Some authors have started to "imagine" the possible answers Smith and Ricardo would have been yielded and they have decided that the English classical political economists would have not supported the actual outsourcing. In this essay I will take the paradigmatic argument by Wayne Hlovacs (2005), an author and advisor to CEOs, who describes a possible answer by Smith and Ricardo. Examining his argument, it has been found that a set of some premises is highly problematic and it cannot allow him to conclude that either Smith or Ricardo would have been supported outsourcing today. À la Hlovacs arguments do not understand properly the "mutuality of benefit", "fairness", and "balance" concepts. The premise that US would have been "transferring" its comparative advantage to countries like India is not viable either.

Key words:

ABSTRACT

1. Introducción

La “exportación de empleos” (outsourcing) que algunas corporaciones de los Estados Unidos están ejerciendo actualmente consiste en despedir mano de obra altamente calificada y reemplazarla por mano de obra extranjera contratada a un costo mucho menor en otros países de habla inglesa. Esta práctica todavía continúa siendo altamente controversial debido a las negativas consecuencias laborales para esos empleados. Las peticiones de una intervención estatal inmediata han crecido en medio del debate y son consideradas como urgentes por quienes atacan esas prácticas.

La defensa a ultranza de la globalización, y del libre comercio generalmente asociado a ella, ha empezado a mostrar grietas desde los mismos países desarrollados y, por lo tanto, el conjunto de sus críticos ya no está constituido fundamentalmente por los países en vías de desarrollo que, hasta ahora, eran los “únicos” en verse afectados por la globalización. Esa práctica también se ha visto perturbada por una discusión en la que está altamente involucrada la teoría económica.

Por el lado de Smith, en la discusión teórica, el dilema es si las ventajas del libre comercio, asociadas por lo general al comercio de bienes y servicios, pueden ser extendidas o no al comercio de factores de producción sin problema alguno. La práctica actual del outsourcing está asociada a la globalización y al libre comercio y, por lo tanto, la pregunta crucial es si es válida la extensión de las ventajas del libre comercio, tan defendidas por Smith y Ricardo, a las ventajas del libre desplazamiento de mano de obra calificada.

Por el lado de David Ricardo, el teorema de las

ventajas comparativas ha sido esgrimido para justificar esa práctica por algunos e igualmente para criticarla por otros. Según algunos autores, el outsourcing sería un claro ejemplo de las bondades del teorema y según otros constituiría un claro ejemplo de las limitaciones contemporáneas del teorema y de las bondades mismas del libre comercio. Mankiw fue uno de quienes inició el debate teórico (ver Council of Economic Advisors, 2004).

Estos problemas obligan la formulación de algunas preguntas cruciales de investigación. ¿Es válido justificar con las ventajas del libre comercio esos desplazamientos? Los actuales desplazamientos ¿son un límite inaceptable del libre comercio y, por lo tanto, exigen un “libre comercio moderado”? ¿El teorema de las ventajas comparativas de Ricardo es válido para defender esos desplazamientos? ¿Los actuales desplazamientos ilustran problemas de las ventajas absolutas o, por el contrario, de las ventajas comparativas?

Algunas de las respuestas a estas preguntas ya se han adelantado en Maldonado-Veloza (Buenos Aires, 2004). Allí se examinaron algunos problemas epistemológicos de los argumentos de los autores que defienden el outsourcing cuando apelan al teorema de las ventajas comparativas y se identificaron las premisas problemáticas de esos argumentos. Para tal efecto, se inspeccionó el argumento de Daly (2004) y se presentó la manera como él se opone a la práctica del outsourcing. Se mostró que el ataque de Daly es erróneo, pues no se da cuenta de que el desplazamiento que prohíbe el teorema de Ricardo es de naturaleza muy distinta al desplazamiento de los actuales factores de producción.

Como complemento de la investigación, en

¹ Una versión preliminar de este ensayo fue presentada en las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Sección Epistemología de la Economía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 5-6 de octubre de 2006.

Maldonado-Veloza (Sao Paulo, 2005) se examinaron los argumentos del debate entre Schumer y Roberts (2004), por un lado, y Kinsley (2004), por el otro. El senador Schumer y el economista Paul Craig Roberts consideran que los movimientos de los factores de producción violan el teorema de las ventajas comparativas. Cometen el mismo error teórico de Daly, pues al aseverar que los actuales desplazamientos violan el teorema de Ricardo, no se dan cuenta de que esos desplazamientos no son de la misma naturaleza que los de la prohibición que impuso Ricardo para la validez del teorema. Por lo tanto, esta premisa viola tanto las conclusiones de la argumentación de Schumer y Roberts, así como las de Daly.

Igualmente se mostró que, por el lado de Kinsley (2004), él da una respuesta correcta a la prohibición del libre comercio de factores y, por consiguiente, defiende la práctica del outsourcing. Sin embargo, allí mismo también se señaló que una de las premisas del argumento de Kinsley es falsa, pues aun cuando él admite en otras premisas que el núcleo de la teoría del libre comercio es el concepto de ventaja comparativa, sin embargo, interpreta erróneamente el outsourcing como si se tratara del ejercicio de las ventajas comparativas. Extiende, sin probarlo, las ventajas del análisis de las ventajas comparativas de los bienes y servicios a unas ventajas comparativas en el mercado de factores. Este paso "extra" es innecesario, pues aun cuando la defensa del outsourcing que él presenta es correcta, ese paso adicional es superfluo, pues el outsourcing es el ejercicio de las ventajas absolutas, no de las comparativas.

Finalmente, se tomó en consideración el aspecto temporal de las corporaciones cuando deciden que hay que reducir los costos absolutos: esa decisión es posterior a la decisión que las llevó a ejercer las ventajas comparativas. Es decir, cuando las corporaciones están decidiendo

reducir sus costos absolutos, lo están haciendo después de que haber emprendido el ejercicio de las ventajas comparativas. Ya están en plena competencia con otras firmas en el mercado estadounidense y, por lo tanto, lo que están haciendo actualmente es defendiendo su competitividad, no construyendo, transfiriendo o creando nuevas ventajas comparativas (Maldonado-Veloza, Sao Paulo, 2005).

En la investigación sobre este tema faltaría por discutir el experimento de imaginar lo que Ricardo hubiera respondido con respecto a la práctica actual del outsourcing. Éste es el objetivo del presente ensayo, el cual aspira a proseguir la investigación sobre asuntos epistemológicos de problemas económicos concretos y particulares y a evadir discusiones a veces excesivamente abstractas y generales.

Debido a que la globalización se asocia con libre comercio de bienes y servicios, y libre comercio de bienes y servicios se asocia con la no intervención obstaculizadora del Estado en sus desplazamientos, en el debate actual se ha pretendido asociar las ventajas del libre comercio de bienes y servicios a las de los desplazamientos de factores de producción. Por lo tanto, uno de los giros que la discusión sobre este punto ha tomado consiste en averiguar si los argumentos de Smith y de Ricardo a favor del libre comercio de bienes y servicios son igualmente válidos para el libre comercio de mano de obra calificada. Algunos autores ya han "imaginado" las posibles respuestas de Smith y Ricardo al respecto y han decidido que los economistas clásicos ingleses no hubieran apoyado el actual outsourcing. Es decir, han resuelto que esa práctica violaría las defensas que ellos hicieron del libre comercio. Para cumplir el objetivo identificado anteriormente, aquí se va a tomar un caso paradigmático de cómo Wayne Holovacs (2005), un asesor de CEOs de corpora-

ciones estadounidenses, describe una posible respuesta de Ricardo sobre el caso.

2. La argumentación de Holovacs

Para configurar la posible respuesta que hubieran dado los economistas clásicos, Holovacs toma una proposición y le da un status de subtítulo: “No-verdad [Un-truth] No. 3: Out-sourcing es simplemente una parte del libre comercio, y los economistas clásicos como Adam Smith y David Ricardo la hubieran amado”. Seguidamente, él pasa a “demostrar” la falsedad de esa proposición:

Smith y Ricardo no se imaginaron una relación comercial en la cual no habría beneficio mutuo, es decir, justicia y balance. Ambos economistas supusieron que las economías nacionales actuarían con un claro entendimiento de auto interés nacional. Yo dudo que bien Smith o Ricardo hubieran estado satisfechos de encontrar que sus teorías de libre comercio estarían siendo usadas para apoyar la transferencia de factores de producción de las naciones desarrolladas a las naciones del tercer mundo, para sacar provecho de casi todas las ofertas ilimitadas de trabajo extranjero barato. Ellos tampoco hubieran podido imaginar que una nación correría efectivamente el riesgo de la bancarrota por sí misma al transferir su ventaja comparativa de base de conocimiento, experticia y capital a sus socios comerciales, e igualmente despachar empleos al extranjero. Nuestras actuales políticas comerciales no son las del *laissez-faire* sino más bien las de “*Vest la vie*”. Recuérdese que América está en guerra con el terrorismo.

Obsérvese que Holovacs duda que autores clásicos como Adam Smith y David Ricardo estarían satisfechos hoy en día con el indebido uso que se está haciendo de sus teorías de libre comercio para apoyar la movilidad de factores de

producción desde las naciones desarrolladas hacia las del tercer mundo y así sacar provecho de la ilimitada oferta de trabajo extranjero barato. Es decir, según Holovacs, la teoría del libre comercio de Smith y Ricardo sería válida únicamente para la libre movilidad de bienes y servicios, mas no para la libre movilidad de factores de producción y, por lo tanto, la globalización debería estar sometida a la misma discriminación. Su argumento central podría ser descompuesto en los siguientes sub-argumentos y/o premisas:

[1] Adam Smith y Ricardo usaron sus teorías para favorecer a las dos partes del comercio (no para favorecer sólo a una de las partes).

[2] La interpretación de “beneficio mutuo” según Holovacs es la siguiente: No es posible imaginar una relación comercial sin “beneficio mutuo”. “Beneficio mutuo”, según Holovacs, significa que Estados Unidos no actúe en contra de sus “propios” intereses. Al exportar empleos, Estados Unidos está actuando contra sus propios intereses. Exportar empleos favorece a los países extranjeros y no a Estados Unidos.

[3] Las corporaciones están exportando empleos y conducirán a Estados Unidos a la bancarrota. Además, están sacando provecho de la teoría del libre comercio para apoyar la transferencia de mano de obra hacia el extranjero. Por lo tanto, Estados Unidos corre el peligro de una bancarrota de continuar ejerciendo esa práctica.

[4] Las ventajas comparativas de las corporaciones están constituidas por conocimiento, experticia y capital.

[5] Las corporaciones están transfiriendo sus ventajas comparativas a los países

extranjeros que fungen como sus socios comerciales.

[6] Las actuales políticas comerciales no son las del *laissez-faire*, sino las del “*vest la vie*”.

Conclusión: Adam Smith y David Ricardo no hubieran utilizado su teoría del libre comercio para justificar el outsourcing.

3. La premisa de Holovacs de cómo debería interpretarse un comercio “mutuamente benéfico”

En primer lugar, hay que interpretar el significado de lo que Holovacs considera como “mutuamente benéfico”, pues, como se observará, esa no es la interpretación de Smith y Ricardo y, por lo tanto, no puede usarse para configurar una posible respuesta de ellos. En su paráfrasis, “beneficio mutuo” implica necesariamente “justicia” y “balance”. Sin embargo, si hay que discutir el argumento en los términos propuestos por él, entonces la recomendación que hace el teorema ricardiano de las ventajas comparativas sería totalmente “injusta”, “no beneficiosa” y “no balanceada”. Es preciso recordar que, en el teorema original de Ricardo, Inglaterra terminó especializándose en la producción de algodón, e igualmente habría que destacar que el “cierre” de la producción de vino inglesa no tuvo absolutamente nada de “justa” (ver Tabla 2). Aun cuando los empresarios no están presentes originalmente en el ejemplo de Ricardo, es posible imaginar que los empresarios vinícolas ingleses no celebrarían en absoluto la decisión que recomienda el teorema en cuanto a “cerrar” la producción de vino inglés y dedicar todos los recursos a la producción de algodón. Y, obviamente, los empleados tampoco.

En los panfletos y los discursos de estos agentes económicos, afectados por las recomen-

daciones del teorema, se hubiera protestado exactamente de la misma manera como actualmente están protestando los desempleados estadounidenses y hubieran acusado al teorema (o sus defensores) de darle más privilegios a los productores portugueses extranjeros de vino que a sus propios compatriotas ingleses. Seguramente, las recomendaciones del teorema hubieran sido calificadas de “traidoras”, tal y como han sido calificadas las corporaciones que actualmente practican el outsourcing. Ellos también hubieran podido aseverar que el teorema de las ventajas comparativas no es beneficioso para “ambas partes”, que “no es justo” y que “no es balanceado”.

Sin embargo, el problema con este ejercicio imaginario propuesto por Holovacs es que ese no es el punto de la discusión y, por consiguiente, pierde de vista el problema fundamental. El sujeto de la oración de toda la discusión vinculada con la predicción del teorema de la ventaja comparativa no descansa en este tipo de “justicia” o “injusticia”. La forma como debe interpretarse el teorema de Ricardo, cuando se afirma que la decisión de especializarse produce resultados beneficiosos para ambas partes es que, efectivamente, las dos partes salen ganando, a pesar de las “pérdidas” de la “apreciada” tradición vinícola inglesa. Tanto Portugal como Inglaterra salieron ganando debido a la liberación de recursos liberados de la producción de vino inglesa y de la producción de algodón portuguesa. Ambos recursos estaban siendo mal empleados tanto en Inglaterra como en Portugal y ahora lo están haciendo más eficientemente, pues es más eficaz emplear recursos con costos de oportunidad más bajos, que emplear los que implican costos de oportunidad más altos.

Desde el punto de vista del teorema, por muy preciada y por muy altamente valorada que fuera la tradición inglesa de producción de vinos, por

mucho apego que se tuviera en la defensa de su producción vinícola, el hecho económico crucial, inobservable para el sentido común no educado en la teoría económica, es que esos trabajadores que dedicaban sus esfuerzos a la producción de vino inglés, constituían un excesivo costo de oportunidad laboral. Además, en las condiciones previas a la especialización, no les era posible comprar vino portugués más barato que el inglés.

En consecuencia, el “interés nacional” al que hace referencia Holovacs no es el interés “sensible” descrito en nuestro ejemplo imaginario. El “interés nacional”, “correcto”, además, desde el punto de vista de la teoría económica, es que lo que decide la especialización de la producción en las naciones no es ese sentimental interés, sino el concepto educado y crucial de costo de oportunidad. No es el apego a una tradición lo que justifica la especialización, sino el resultado de una recomendación científica respaldada por el prestigio del teorema.

En cuanto a los productores y trabajadores ingleses que se vieron obligados a emigrar de ese sector, que terminaron literalmente “quebrados” a corto plazo, es obvio que por muy dolorosa que haya sido esa experiencia, esa no fue más que una “mera” experiencia, lamentablemente intensa, pues lo que decide el beneficio mutuo de Inglaterra y Portugal es que ambos ganan más con la especialización que con la no especialización. La especialización es una ganancia mayor que la “pérdida” de producción vinícola inglesa y que la “pérdida” de algodón portugués. Es decir, para poder especializarse y para poder compartir los beneficios mutuos entre ambas naciones, para poder sacar provecho de la especialización, para ejercer un estricto análisis de costo-beneficio, es imprescindible pagar el costo.

El beneficio mutuo no es gratis. El costo, expresado en términos de Holovacs, es la “injusti-

cia” con respecto a la producción patentemente ineficiente de Inglaterra. Pero recuérdese que Portugal tenía la ventaja absoluta tanto en vino como en algodón. Esto quiere decir que Portugal era mucho más eficiente en la producción de ambos productos que Inglaterra y, a pesar de ello, se vio obligado a renunciar a su eficiente producción de algodón. El resultado es que Portugal se vio obligado a renunciar a la eficiente (absoluta) producción de algodón e Inglaterra se vio obligada a renunciar a la ineficiente (absoluta y relativa) producción de vino. En términos absolutos, Portugal es más productivo que Inglaterra en términos absolutos (tiene la ventaja absoluta en ambos productos), pero, aun así, no le conviene la producción de algodón debido a los criterios relativos. En tal caso, sería más “injusta” la renuncia a una producción eficiente portuguesa que la renuncia a una producción ineficiente inglesa. Son distintas.

Cuando Portugal renunció a su eficiente y absoluta producción de algodón, lo hizo por consideraciones relativas, pues en la producción de algodón no tenía ventajas relativas. Aun siendo más eficiente que Inglaterra en ambos productos, prefirió renunciar a su eficiencia absoluta en la producción de algodón, pues lo que decide la producción o no de algodón no es su ventaja absoluta, sino la desventaja relativa en algodón. Cuando Inglaterra renunció a su ineficiente y absoluta producción de vino, no lo hizo por su ineficiencia absoluta, sino por su ineficiencia relativa en la producción de vino y por la ventaja relativa en la producción de algodón. Y lo que Inglaterra y Portugal tienen en común, según Holovacs, es que, seguramente, y en ambos casos, tanto los trabajadores vinícolas ingleses como los algodoneros portugueses sufrieron las consecuencias de las recomendaciones del teorema. En la Tabla 1 se muestra la situación

inicial.

Tabla 1. Situación inicial: Portugal es más productivo que Inglaterra en ambas mercancías

	Portugal requiere:	Inglaterra requiere:
Vino (hombres)	80	120
Algodón (hombres)	90	100

Fuente: Elaboración propia

En la Tabla 2 se muestra el resultado final.

Tabla 2. La predicción del teorema
 Ambas naciones se especializan la
 producción de un solo bien

	Portugal se especializa en vino	Inglaterra se especializa en algodón
Vino	80	x
Algodón	x	100

Fuente: Elaboración propia

La predicción es que Portugal se especializará en vino, puesto que su costo de oportunidad es más bajo en Portugal (0,89). Inglaterra se especializará en algodón, puesto que su costo de oportunidad es más bajo en Inglaterra (0,83). Pero tan importante para las consideraciones de “justicia” e “injusticia”, obsérvese lo que ocurre en cuanto a la relación de intercambio: Portugal venderá vino, en cuya producción empleó 80 hombres, y recibirá algodón inglés que costó el trabajo de 100 hombres. Esta relación es desigual, es “injusta”, pero, según el teorema, a Portugal le conviene, pues está entregando el trabajo de sólo 80 hombres y está recibiendo el de 100 (recibe más de lo que entrega), y usa eficientemente su mano de obra en la producción de vino. Inglaterra también registra un intercambio desigual: vende su algodón, que empleó 100 hombres, y recibe vino portugués que empleó 80 hombres. Es decir, entrega el trabajo de 100 hombres y recibe sólo el de 80.

Obsérvese que en ambos casos hay un intercambio entre valores no equivalentes, pues lo que decide la eficiencia, y la sobrevivencia en el mercado mundial, no es el intercambio entre valores equivalentes, sino el costo de oportunidad de cada productor en cada país. A Portugal le conviene el intercambio desigual pues recibe más trabajo del que entrega. A Inglaterra también le conviene el intercambio desigual: aun cuando entrega 100 horas y recibe 80 (a nivel nacional sería inaceptable entregar más de lo que recibe), aun así, acepta este intercambio, “se deja robar” en el intercambio, porque es más racional recibir algodón que empleó sólo 80 hombres portugueses que tener que emplear 120 hombres ingleses de vino para obtener algodón inglés (que le cuesta 100 hombres) (basado en Maldonado-Veloza, 2006).

4. La premisa de una posible “transferencia de la ventaja comparativa”

Finalmente, tampoco se puede suscribir la aseveración de Wayne en cuanto a que el problema del outsourcing es que se trata de “una transferencia de la ventaja comparativa”. Las ventajas comparativas no se transfieren, se ejercen. Si se observa cuidadosamente el ejemplo, la ventaja comparativa de Inglaterra en la producción de algodón no fue transferida a Portugal, pues simplemente Inglaterra no la tenía. Nunca la tuvo en el ejemplo. La ventaja comparativa que usufructuaba Inglaterra no era con respecto a la producción de vino, sino, por el contrario, con respecto a la producción de algodón y fue esa ventaja comparativa la que efectivamente ejerció. Renunciar a la producción de vino inglés no implicó la transferencia de una ventaja comparativa totalmente inexistente. Por el lado de Portugal, tampoco hubo una transferencia de ventaja comparativa alguna hacia

Inglaterra, pues sencillamente Portugal nunca tuvo una ventaja comparativa en la producción de algodón y, por lo tanto, nunca pudo transferírsela a Inglaterra.

Lo que sí hay que aclarar es que, aun cuando Portugal era el país más productivo en el modelo, tanto en la producción de vino como en la producción de algodón, es decir, que aun cuando Portugal tenía la ventaja absoluta en la producción de ambos productos, a lo que sí renunció Portugal fue a su ventaja absoluta en la producción de algodón. Pero lo hizo para ejercer su ventaja comparativa en la producción de vino. Lo crucial es la ventaja comparativa, no la ventaja absoluta. Este ejemplo, expresado en términos de juegos de naipes, diría que la ventaja comparativa “mata” la ventaja absoluta.

Aplicado el mismo ejemplo de Wayne al caso estadounidense, el argumento en contra de su error podría extenderse explicando lo que en realidad está ocurriendo actualmente. Es más viable pensar que Ricardo hubiera respondido de la siguiente manera. Supóngase que los productores ingleses de algodón, después de tomar la decisión de especializarse en la producción de algodón, decidieran “exportar” algunos de sus mejores ingenieros a la India. Con ello, lo que estaría haciendo Inglaterra sería simplemente reduciendo los costos absolutos de una mano de obra calificada que trabajaba previamente en la producción algodonera inglesa. Obviamente, habría trabajadores de la industria del algodón que estarían muy molestos, pero el punto es que las ventajas comparativas permanecerían intactas con respecto a Portugal, e incluso se aumentarían a favor de Inglaterra, pues una reducción de costos absolutos implica necesariamente una reducción del costo de oportunidad.

Tampoco habría transferencia de su ventaja comparativa en la producción de algodón, pues no

sólo la conservaría, sino que la favorecería. Y la firma inglesa que “exportaría” esos empleos estaría mejorando su competencia frente a otras firmas inglesas productoras de algodón. Mankiw intervendría aquí y diría que a largo plazo se supone que esos desempleados estadounidenses encontrarán otros empleos, que la firma inglesa pionera en “exportar empleos” a la India aumentaría sus beneficios, el estado cobraría más impuestos.

5. Referencias

- Council of Economic Advisors [2004]. **Economic Report of the President Transmitted to the Congress, February 2004, together with the Annual Report of the Council of Economic Advisors, 108 Congress**, 2nd Session, H. Doc. 108-45. Washington: United States Government Printing Office, 2004, 417 pp.
- Daly, Herman E. (2004). “**Globalization’s Major Inconsistencies.**” School of Public Affairs, University of Maryland, www.puaf.umd.edu/faculty/papers/daly/Globalization%2520Inconsistency.doc.pdf+%22Globalization%2520C2%2520B4s+Major+Inconsistencies%22&hl=es
- Holovacs, Wayne [2005]. **American CEOs Can do better, we have the technology?:** The American high & low intellectual property is at risk for terrorism from abroad. Lincoln: iUNiverse, 2005, 182 pp.
- Kinsley, Michael [2004]. “**Free Trade Butters "I'm for free trade but" usually means you're no for free trade at all.**” Slate [slate.msn.com] (8 January 2004): 3 pp.
- Maldonado-Veloza, Fabio [2006]. “**Las ventajas de las ventajas comparativas.**” BCVOZ Económico (Banco Central de Venezuela, Caracas), 11 (X Aniversario “Diez años, diez

artículos”: Edición especial conmemorativa), 1 (Febrero 2006), [Artículo ganador seleccionado en el concurso para celebrar el décimo aniversario de la publicación].

Maldonado-Veloza, Fabio [2005]. “**Examen epistemológico del uso de las ventajas comparativas en la defensa y el ataque del outsourcing**”. V Congreso da Siame-Sociedade Iberoamericana de Metodologia da Economia, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA), Universidad de São Paulo (USP), Sala A: Sessão paralela N°3 (14:00-15:30), 29 de Setembro de 2005, São Paulo, 29 E 30 de Setembro de 2005, 19 pp.

Maldonado-Veloza, Fabio [2004]. “**Crecimiento sin empleo y ventajas comparativas: Un**

análisis epistemológico”. X jornadas de epistemología de las ciencias económicas, Sección de Economía, Sección de Matemática e Inteligencia Artificial, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 5-11 de octubre de 2004, 10 pp.

Ricardo, David [1977]. **Principios de economía política y tributación**. Traducción de Juan Broc B., Nelly Wolf y Julio Estrada M. Revisión de Manule Sánchez Sarto. México, D. F.: Editorial Hemisferio, 332 pp.

Schumer, Charles and Paul Craig Roberts [2004]. “**Exporting jobs is not free trade.**” International Herald Tribune (The HIT Online), Wednesday, January 7, 2004.

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES

ACTUALIDAD CONTABLE FACES es una revista científica arbitrada, editada por el Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES) de la Universidad de los Andes-Venezuela. Su objetivo es difundir los resultados de las investigaciones científicas, estudios recapitulativos, resultados de investigaciones en curso y ensayos sobre diversos temas: contables, financieros, políticos, culturales, económicos, legales, tributarios, de mercadeo, costos, gerencia, estadística, sociología, tecnología y otros. ACTUALIDAD CONTABLE FACES publicará, además, reseñas bibliográficas, así como documentos, notas, e información de las actividades del quehacer universitario que revistan importancia.

Los autores enviarán al Comité Editorial de la Revista cuatro (4) copias impresas de los trabajos y un (1) Diskette de 3.5" de doble cara alta densidad, con el texto escrito en procesador de palabras Word bajo Windows.

Los trabajos serán sometidos al arbitraje por un jurado (externo) que evaluará los siguientes aspectos: pertinencia del tema, solidez de las argumentaciones y conclusiones, estructura y organización interna del trabajo. Los artículos no deberán ser propuestos con anterioridad, ni simultáneamente en otro medio de comunicación (trabajos inéditos).

El Comité Editorial podrá realizar modificaciones de forma a los trabajos, una vez que éstos hayan sido aprobados para su publicación, con el objeto de mantener la uniformidad de estilo de la revista. No se devolverán los originales. Los autores recibirán dos ejemplares gratuitos de la revista en la cual se publique su trabajo.

La revista es de frecuencia semestral. La recepción de artículos se realizará durante todo el año. Los trabajos se enviarán a la siguiente dirección: **Coordinación de la Revista ACTUALIDAD CONTABLE FACES. Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Núcleo La Liria. Edificio "F". Segundo piso. Mérida Venezuela. Teléfonos (0274) 2401111 Ext. 1043, (0274) 2401042. Fax: (0274) 2401040. Correo electrónico: actualidadcontable@ula.ve, actualidadcontable@hotmail.com**

ARTÍCULOS, RESEÑAS, DOCUMENTOS Y NOTAS

Extensión y Tamaño. Los textos de los autores deberán ser presentados en una sola cara en papel tamaño carta, escritos a un solo espacio, con los siguientes márgenes: 4.0 cm. en el izquierdo, 4.0 cm en la parte superior, 2.0 cm. en la derecha y 3.0 cm. en el margen inferior; y en letra tipo Arial de tamaño N° 11. Los párrafos deben tener sangría especial en primera línea de 1,25.

Las reseñas bibliográficas, no deben exceder de cuatro (4) páginas.

La extensión de los artículos tendrá un mínimo de ocho (8) páginas y un máximo de doce (12) páginas. A continuación se especifican las partes que debe contener el artículo:

Título. Debe ser breve, claro y no exceder de quince (15) palabras; centrado en la parte superior de la primera página, en negrita, y letra tamaño 14 puntos. La primera letra de cada una de las palabras que componen el título en mayúscula y el resto en minúscula (exceptuando las preposiciones y los artículos que no dan inicio al título).

Del Autor. Las cuatro (4) copias de los trabajos a ser evaluados no deben tener identificación del (los) autor (es) ni de la institución a la que esté (n) adscrito (s). En el escrito del Diskette sí debe aparecer los nombres del autor o autores, ubicados debajo del título, centrado y con la primera letra de cada palabra en mayúsculas y el resto en minúscula (sin abreviaturas). Anexar en una hoja aparte un breve currículum, donde se indique los nombres y apellidos, dirección institucional, estudios realizados, cargo e institución donde trabaja, correo electrónico

Resumen y Texto. Debajo del nombre del título se debe incluir un resumen en español y en inglés (abstract), (se recomienda asesoramiento de especialistas), con una extensión entre 120 y 150 palabras, que incluya: objetivo, metodología, resultados y conclusiones relevantes. El título "Resumen" debe estar en negrita, justificado a la izquierda. A continuación del resumen se escribirán las palabras clave en español e inglés, separadas por comas, que identifican los aspectos principales del texto. El título "Palabras clave" deberá escribirse en negrita, justificado a la izquierda y el contenido no debe ser mayor a dos líneas. El texto principal debe comenzar después de las palabras clave, dejando un espacio en blanco, tomando en cuenta los siguientes aspectos: introducción, método, argumentación (desarrollo) del tema, conclusiones y referencias citadas. Este esquema podrá ser flexible de acuerdo con la especialidad del tema.

El texto debe estar organizado en cuatro partes: introducción, desarrollo, conclusiones y referencias. El desarrollo se organiza en secciones y subsecciones. Los títulos y subtítulos deben identificarse con números arábigos de acuerdo con el sistema decimal (ejemplo: 1., 1.1., 1.2., 2.,...), justificados a la izquierda, en negrita, letra tamaño 12 puntos, y con la primera letra de cada palabra en mayúscula y el resto en minúscula (exceptuando las preposiciones y los artículos que no dan inicio al título). Antes y después de una sección y subsección deberá incluirse un espacio en blanco.

Las notas a pie de página deben reducirse al mínimo necesario, y se indicarán con un número correlativo en el texto cuya información se pretende aclarar o ampliar. El texto que corresponda a la nota a pie de página, escrito con letra tamaño nueve puntos, se situará en la página en que aparezca dicha nota. Para los números decimales se deberá utilizar comas y no puntos.

Cuadros y Figuras (gráficos, dibujos, fotografías, mapas, planos, etc.). Los cuadros y figuras deberán presentarse en hojas separadas. En su parte superior se ordenarán con números arábigos y llevarán un título breve. Al pie de los mismos se indicará la fuente y alguna leyenda explicativa, en caso de ser necesario. En el texto deberá indicarse con una señal (un número), el lugar donde se insertarán los cuadros y figuras. Se debe comunicar el nombre del programa en el cual fueron realizados, y/o presentarse en papel de dibujo a tinta china.

Referencias. La bibliografía debe limitarse únicamente a fuentes citadas en el trabajo, y evitar referencias a obras no publicadas. Las citas en el texto deben señalarse entre paréntesis, con el primer apellido del autor seguido por una coma y el año de la publicación. Cuando la cita sea textual, debe indicar el número de página de la misma, así: (Martínez, 1998, p. 13), si son varias páginas (Martínez, 1998, p. 13-16). Si la referencia en el texto es de dos autores, se debe citar el primer apellido de ambos (Martínez y Castro, 1998, p.13-16); si son más de dos autores, se debe citar el primero y agregar et al, así: (Peña et al, 1997, p. 41). Si en la frase se hace referencia a los apellidos de los autores citados, solamente se incluirá entre paréntesis el año de publicación, ejemplo: de acuerdo con Brito y Callejas (1999), cuando la cita no es textual. Si la cita es textual, se deberá señalar el (los) número(s) de página (s) al final de la misma, ejemplo: de acuerdo con Callejas (1999) " los fenómenos naturales....." (p.2).

La sección destinada a las referencias, situada al final del trabajo, irá sin numerar.

Las referencias deben presentarse en orden alfabético y cronológico si hay varias obras del mismo autor; si un autor tiene más de una publicación del mismo año, deben ordenarse literalmente (1998a y 1998b). Las referencias con un solo autor precederán a aquellas en las que ese mismo autor figure con otros. Se deberá dejar 3 espacios de sangría debajo del primer apellido del autor. Ejemplo para la sección de referencias:

Para libros: Castro, M. y Peña, J. (1999). **La contabilidad de Gestión.** Ediciones Deusto, Madrid.

Para artículos en revistas: Borráz, F. (1999). La Contabilidad como ciencia: Fundamentos y Principios (1999). **Actualidad Contable Faces.** Vol. 2, Nº. 2, enero-junio, Venezuela, Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, pp 40-47 (es el número de la primera y última página del artículo).

Para ponencias a congresos y seminarios: Primer Apellido e inicial del primer nombre del autor. (Año). **Título.** Nombre del evento. Lugar, institución o editorial (si son memorias), página (s).

Para tesis y trabajos de ascensos: Primer Apellido e inicial del primer nombre del autor. (Año). **Título.** Lugar, institución, página (s).

Las fuentes de Internet deben mencionar la página web y la fecha de la consulta.

INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

ACTUALIDAD CONTABLE FACES is a scientific arbitrated magazine, edited by the Accounting and Finance Department of the **Universidad de Los Andes's Economic and Social Science Faculty Venezuela**. Its objective is to diffuse the results of the scientific investigations, brief studies, results of on going investigations and essays of various subjects: accounting, financial, political, cultural, economical, legal, tributary, organizational, marketing, cost, management, statistics, sociology, technology and more. ACTUALIDAD CONTABLE FACES will also publish, bibliographic reviews, as well as documents, notes and information of everyday university activities of importance.

The authors will send four (4) printed copies of the work to the Magazine's Editorial Committee and a 3.5" HD floppy disk with the text written under word for windows.

Each work will be arbitrated by a jury (external) who will evaluate the following aspects: how relevant the topic is, the subject's compactness and conclusion's compactness, structure and internal organization of the work. The articles must not have been proposed before or published simultaneously on any other media.

The Editorial Committee may make modifications to the work once they have been approved for publication, in order to maintain the magazine's style. Originals will not be returned. The authors will receive two free issues of the magazine in which their work was published.

The magazine is published every six months, but articles are accepted during the whole year.

Works should be sent to the following address: **Coordinación de la Revista ACTUALIDAD CONTABLE FACES. Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Contabilidad y Finanzas. Núcleo La Liria. Edificio "F". Segundo piso. Mérida Venezuela. Teléfonos (0274) 2401111 Ext. 1043, (0274) 2401042. Fax: (0274) 2401040. Correo electrónico: actualidadcontable@ula.ve, actualidadcontable@hotmail.com**

Size and Extension. The author's texts should be handed in letter size paper, written on only one side, double space with the following margins: left 4.0 cm, upper 4.0 cm, right 2.0 cm, lower 3.0 cm; and font Arial N° 11. The first line of each paragraph must be justified at 1.25.

The bibliographical reviews must not be more than four (4) pages.

The extension of the articles will have a minimum of eight (8) pages, and a maximum of twelve (12) pages. The parts of the article should be as follows:

Title. Must be brief, clear and not have more than fifteen (15) words; centered in the upper part of the first page, in boldface, size 14 points. The first letter of each word must be capitalized (except for the prepositions and the articles that don't begin in the titles).

The Author. The four (4) copies to be evaluated, must not have any identification naming the author(s) nor the institution where they come from. The text saved on disk must have the names of the author or authors under the title, centered and only the first letter of each word in capital letters (without abbreviations). A brief résumé should be annexed to the text and must have names, last names, institution's address, fulfilled studies, position and institution's name, and e-mail address.

Abstract and Text. Under the title there must be an English and Spanish abstract, (specialists' advice is recommended), with an extension of 120 to 150 words and must include: objective, methodology, results and conclusions. The title must be in boldface and justified to the left. English and Spanish key words should follow the summary, separated by commas to identify the main aspects of the text. The title "Key words" must be written in boldface, justified to the left and must not be greater than two lines.

The main text must begin after the key words, leaving a blank line, considering the following aspects: introduction, methodology, theme arguments, conclusions and references. This scheme can be flexible according to the specialty of the theme.

The text must be organized in four parts: introduction, main body, conclusions and references. The main body is organized in sections and subsections. The titles and subtitles must be identified by Arabic numbers according to the decimal system (for example: 1., 1.1., 1.2., 2.,...), justified to the left, in boldface, letter size 12 points and first letter capitalized and the rest in lower case (except for prepositions and articles). A space should be included before and after each section and subsection.

Footnotes must be reduced to its minimum and indicated by a matching number to which text you wish to identify. Footnote text should be written in letter size nine points and located on the matching page. For the decimal numbers, commas and not dots should be used.

Charts and Figures (graphs, drawings, photos, maps, prints, etc.). The charts and figures should be put in separate pages. They must be numbered with Arabic numbers, written on the upper part of the page, and will have a short title. At the lower part of the page, the source of the information must be indicated. Chart and figure numbers should be indicated in the text. The name of the program, with which they were done, should be indicated, or it should be sent on drawing paper and done in ink.

References. The bibliographic references should only come from published work. The references should be put in parenthesis, with the author's last name followed by the publishing year, separated with commas. If it's a textual reference, the page number should be indicated (Example: Martínez, 1998, p. 13. or Martínez, 1998, p. 13-16. If there are more than one); if there are more than two authors the first one is only used (Example: Peña et al, 1997, p. 41). If in the reference you refer to the last names of the authors, you only include the publishing year, example: Brito y Callejas (1999) or Callejas (1999) "los fenómenos naturales....." (p.2).

These references will be the last page and won't be numbered. They should be sorted alphabetically and chronologically. If there are several works from the same author; if an author has more than one publication on the same year, they should be sorted literally (1998a and 1999b). References with one author will precede those in which the same author appears with others. Three spaces should be left out on the first last name of the author. Example for the references:

Books: Castro, M. y Peña, J. (1999). **La Contabilidad de Gestión**. Ediciones Deusto, Madrid.

Magazine Articles: Borráz, F. (1999). La Contabilidad como ciencia: fundamentos y principios (1999). **Actualidad Contable Faces**. Vol. 2, N°. 2, enero-junio, Venezuela, Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, pp 40-47 (it's the first and last page number of the article).

Congress speeches and seminars: Name(es) and last name(s) of the author. (year). Title. Name of the event. Place, institution or editorial (if memories), page(s).

Thesis and Promotion work. Name(s) and last name(s) of the author. (year). Title. Place, Institution, page(s).

Internet Sources: The web page and the date should be mentioned.

Quien suscribe agradece el envío de

The undersigned thanks for the sending of

Fecha; Date _____

Firma; Signature _____

Dirección; Address _____

Enviamos en canje; We send you for exchange

Nota; Notices

Los envíos ulteriores dependen de la devolución de esta tarjeta

Further mailings depend on the return of this card

SOLICITAMOS CANJE - PLEASE EXCHANGE

Enviar a:

REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

Departamento de Contabilidad y Finanzas, Núcleo La Liria, Edificio F, Primer Piso

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Universidad de Los Andes

Mérida, 5101 - Venezuela

Fax: Nacional: 0274-2401152

Internacional: 0058-274-2401152

Correo Electrónico: actualidadcontable@ula.ve, actualidadcontable@hotmail.com

SUSCRIPCIÓN A LA REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

Nombre:

Ocupación:

Institución:

Dirección:

.....

Ciudad: Estado:

Teléfono: Fax: e-mail:

TARIFAS (no incluye flete)

	Un ejemplar suelto	Anual (dos números)
VENEZUELA	Bs. 7.000	Bs. 14.000
EEUU	\$ 5	\$ 10

FORMA DE PAGO

Efectivo o cheques de gerencia a nombre de:
Ingresos Propios FACES

Depósito en cta. cte. No. 432-0-023492 Banco del Caribe:
a nombre de Ingresos Propios FACES

Dirección:

REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

Departamento de Contabilidad y Finanzas, Núcleo La Liria, Edificio F, Primer Piso

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Los Andes.

Mérida, 5101 - Venezuela

SUSSCRIPTION OF ACTUALIDAD CONTABLE FACES MAGAZINE

Name:

Occupation:

Institution:

Address:

.....

City: State:

Phone: Fax:..... e-mail:

RATES (shipping not included)

	One Issue	Annual (two issue)
VENEZUELA	Bs. 7.000	Bs. 14.000
USA	\$ 5	\$ 10

PAYMENT FORM

Cash or money order to:
Ingresos Propios FACES

Deposit cta. cte. No. 432-0-023492 Banco del Caribe:
in account of Ingresos Propios FACES

Address:

REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

Departamento de Contabilidad y Finanzas, Núcleo La Liria, Edificio F, Primer Piso

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Los Andes.

Mérida, 5101 - Venezuela

ÍNDICE ACUMULADO DE ARTÍCULOS PUBLICADOS
REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

No. 1. Noviembre 1998

EDITORIAL / Manuel Aranguren R.

ARTÍCULOS

- **La Ética, la Moral y el Ejercicio Profesional** / Altuve Godoy, Germán
- **Costo Basado en las Actividades (ABC)** / Rincón de Parra, Haydeé
- **El Control Interno: Un Análisis de la Normativa Existente** / Viloria O., Norka
- **Reforma Ley Orgánica del Trabajo: Consideraciones Generales** / Casal de A., Rosa Aura
- **Contratos a Futuro** / Molina, Víctor H.

No. 2. Junio 1999

EDITORIAL / Manuel Aranguren R.

ARTÍCULOS

- **La Formulación de Objetivos en la Investigación Contable** / Zaá Méndez, José Rafael
- **Ambiente Conceptual e Integración de Metas** / Sulbarán G., Juan Pedro
- **Los Costos Ambientales** / Quintero de Contreras, María E.
- **Venezuela Frente a la Integración Económica Regional** / Peñaloza de García, Marlene
- **Las Expectativas de una Auditoría** / Viloria Ortega, Norka
- **La Contabilidad Como Ciencia: Fundamentos y Principios** / Borrás Atiénzar, Francisco

No. 3. Diciembre 2000

EDITORIAL / Manuel Aranguren R.

ARTÍCULOS

- **Filosofía de la Gerencia Universitaria** / Altuve Godoy, José Germán
- **Las Paradojas de la Globalización** / Peñaloza de G., Marlene
- **El Surgimiento de una Nueva Sociedad** / Aranguren, Manuel; Casal, Rosa A. y Viloria, Norka
- **La Motivación del Personal en la Pequeña y Mediana Empresa** / Bastidas A., María Carolina
- **Hacia la Búsqueda del Saber Científico en la Contabilidad** / Casal, Rosa Aura
- **Sistemas de Acumulación de Costos para Empresas de Servicios** / Molina, Olga y Morillo, Marysela
- **Cómo Elaborar un Estado de Costos en la Producción Vendida** / Morillo M., Marysela Coromoto
- **El Papel de la Contabilidad Financiera en las Pequeñas y Medianas Empresas** / Peña, Aura Elena

No. 4. Enero-Junio 2001

EDITORIAL / Manuel Aranguren R.

ARTÍCULOS

- La Teoría de Acción: Posibilidades de Aplicación en el Ámbito Universitario** / Sulbarán, Juan Pedro
- Línea de Investigación Denominada Las Ciencias Contables y Financieras. Su Epistemología y Aplicabilidad: Tema para la Discusión** / Contreras, Ismaira y Molina, Olga
- Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos** / Morillo, Marisela
- Calidad, Productividad y Costos: Análisis de Relaciones entre estos Tres Conceptos** / Rincón de Parra, Haydeé
- Epistemología de la Ciencia Contable** / Viloria, Norka
- Carga Fabril: Distribución vs. Asignación** / Ovideo, Gaudino

ÍNDICE ACUMULADO DE ARTÍCULOS PUBLICADOS REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

No. 5. Enero-Junio 2002

EDITORIAL / Norka Viloria

ARTÍCULOS

- **La Gerencia Municipal del Ambiente en el Territorio de la Zona Libre, Cultural, Científica y Tecnológica del Estado Mérida (ZOLCCYT), Venezuela** / Ablan Bortone, Nayibe
- **Capital Intelectual y Generación de Valor** / Altuve, José G.
- **El Proyecto Educativo como Intención Ideologizante de la Acción de Gobierno** / Bastidas, María Carolina y Peña, Aura Elena
- **La Corriente Positiva y su Influencia en la Ciencia Contable** / Casal, Rosa Aura y Viloria, Norka
- **La Educación Andragógica: Una Estrategia Frente a los Problemas Ambientales** / Moreno, Fanny y Quintero de C., María
- **Diseño de Sistemas de Costeo: Fundamentos Teóricos** / Morillo, Moreno, Marysela Coromoto
- **El Marketing como Filosofía de Servicio** / Peñaloza, Marlene
- **Aspectos Contables Presentes en la Ley Aprobatoria del Convenio sobre Diversidad Biológica** / Torres Palacios, María Guadalupe

No. 6. Enero-Junio 2003

EDITORIAL / Marysela Morillo

ARTÍCULOS

- **Ideas para Impulsar la Investigación en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes (FACES-ULA)** / Casal, Rosa Aura
- **Cambio de Paradigmas, Complejidad y Educación: Breves comentarios para fundar un debate** / Ferguson, Alex
- **Nuevas Técnicas de Control y Gestión de Costos en Búsqueda de Competitividad** / Molina de Paredes, Olga Rosa
- **Consideraciones sobre la Gerencia Universitaria en la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes** / Monagas, Dulce
- **La Contabilidad de Costos y el Diseño de Mezcla de Productos** / Morillo Moreno, Marysela Coromoto
- **Internet y las Comunicaciones Corporativas: Reorientando la Formación Financiera de las Empresas** / Santaella, Germán
- **La Universidad de Los Andes como Organización Inteligente** / Viloria, Norka

No. 7. Julio-Diciembre 2003

EDITORIAL / Nélide Román

ARTÍCULOS

- **Dimensión Ambiental en la Universidad de Los Andes, Actualidad y Perspectivas** / Quintero de C., María E. y Saavedra, Sol
- **La Contabilidad Dentro de un Modelo de Educación Recurrente del Pequeño y Mediano Empresario. Un Enfoque Emergente para la Eficiencia de la Gestión** / Peña, Aura Elena
- **Impacto de las Fusiones Bancarias en los Clientes Internos. Caso: Fondo Común Banco Universal - Venezuela** / Muñoz R., José F. y Requena M., Karen E.
- **Comentarios acerca del Proyecto de Ley de Hacienda Pública Estatal** / Ramos, R. Carlos
- **La Actualización del Contador Público en Venezuela: Un Reto Permanente** / Bastidas, María C.
- **La Contabilidad de Costes en los Hospitales de EE.UU. La Problemática de la Asignación de los Costes** / Monge, Pedro
- **El Problema de Clasificación de las Microempresas** / Tunal S., Gerardo

ÍNDICE ACUMULADO DE ARTÍCULOS PUBLICADOS REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

No. 8. Enero-Junio 2004

EDITORIAL / María Carolina Bastidas

•ARTÍCULOS

- Contabilidad y Ambiente. Una disciplina y un campo para el conocimiento y la acción / Ablan B., Nayibe y Méndez V., Elías.
- El Riesgo en Títulos valores. Métodos científicos. Comparación con el Método intuitivo basado en la Cosmobiología. Caso: Empresa Alger / Altuve, José Germán.
- Analfabetismo tecnológico: Efecto de las tecnologías de información / Andrade B., Lucia.
- Indicadores para el control de gestión de procesos básicos en hoteles / Ferrer, María Alejandra y Gamboa C., Teresa.
- El margen de operación específico y programable y el punto de equilibrio específico y programable. Luces amarillas en el tablero de las decisiones empresariales / Kaplan, Alfredo.
- Indicadores no financieros de la contabilidad de gestión: herramienta del control estratégico / Morillo M., Marysela.
- El neoinstitucionalismo como unidad de análisis multidisciplinario / Pérez Pérez, Gabriel y Valencia E., Laura.
- Las ciencias de la educación a través del proceso administrativo / Vilorio, Norka y Casal, Rosa Aura.

No. 9. Julio-Diciembre 2004

EDITORIAL / Rosa Aura Casal

ARTÍCULOS

- El Uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión / Altuve, José Germán.
- Alternativas de administración de la prestación de antigüedad propuesta en la Ley Orgánica del Trabajo / Chacón, Gildaly y Casal, Rosa Aura.
- Una estimación del tipo de cambio real en Chile para el periodo 1970-1997 / Chuecos, Alicia.
- La pequeña y mediana empresa ante el fenómeno inmanente de la globalización / Peña, Aura Elena y Bastidas, María C.
- Estimaciones de pasivos ambientales: mediante la técnica Obligaciones Económicas de los Usuarios: Caso: Aguas de Mérida C.A. / Quintero, Luis E. y Anido, José D.
- Internacionalización de la Pequeña y Mediana Industria (PyMI) / Rodríguez, Germán.
- Una Aproximación a un enfoque holístico en auditoría. / Vilorio, Norka.

No. 10. Enero-Junio 2005

EDITORIAL / Aura Elena Peña

ARTÍCULOS

- La calidad en la microempresa Merideña y su impacto en el ambiente / Bustos, Carlos.
- Mecanismos de transmisión de la política monetaria / Chuecos, Alicia.
- Contabilidad de costos: una evaluación a la Cátedra / Molina, Olga.
- Las normas internacionales de la contabilidad / Monge Lozano, Pedro.
- Análisis de la cadena de valor industrial y de la cadena de valor agregado para las pequeñas y medianas industrias / Morillo, Marysela C.
- El Mix de Marketing: una herramienta para servir al cliente / Peñaloza, Marlene.
- Política científica venezolana y su influencia en las Universidades: caso LUZ / Suárez, Wendolin y Pereira de Homes, Lilia.
- Automatización de los Procesos de Trabajo / Tunal, Santiago.

ÍNDICE ACUMULADO DE ARTÍCULOS PUBLICADOS REVISTA ACTUALIDAD CONTABLE FACES

No. 11. Julio-Diciembre 2005

EDITORIAL / Nayibe Ablan Bortone

ARTÍCULOS

- **Modelo de educación recurrente para los gerentes del sector público: un enfoque andragógico** / Bastidas, María Carolina.
- **Las fronteras de la corporalidad como rasgo epistemológico de la ciencia contable** / Casal, Rosa Aura y Viloría, Norka.
- **Inequidad de género en las organizaciones. Una visión de Latinoamérica** / Hernández, Clotilde y Camarena, María E.
- **La OPEP: cuarentena y cinco años de historia y dos interpretaciones teóricas** / Maldonado V., Fabio.
- **El conocimiento contable** / Monagas, Dulce.
- **Comportamiento del consumo de fluoruro de aluminio en el proceso de reducción en la empresa CVG-Venalum, Venezuela** / Luzardo, Marianela.
- **La doble imposición por dividendos** / Peña, Alirio.
- **El sistema de información contable en las pequeñas y medianas empresas. Un estudio evaluativo en el área metropolitana de Mérida** / Peña, Aura Elena.
- **Estructura de colocación y rendimiento inicial de salidas a bolsa: tecnológicas frente a no-tecnológicas** / Quintana, David e Isasi, Pedro.
- **Factores que inciden en el sistema de control interno de una organización** / Viloría, Norka.

No. 12. Enero-Junio 2006

EDITORIAL / Altuve, José Germán

ARTÍCULOS

- **Diseño de un proceso de control para la contabilización de las obras de dominio público** / Ablan, Nayibe y Vera, Ruth.
- **Los procesos de producción y la contabilidad de costos** / Chacón, Galia; Bustos, Carlos y Rojas, Eli Saúl.
- **El análisis de riesgo cuantitativo como una poderosa herramienta para la planificación estratégica de procesos petroquímicos** / Cabeza, María Alejandra y Cabrita, Edgar.
- **Enseñanza del inglés instrumental en contaduría: herramienta para construir significados** / Casal, Rosa Aura; Viloría, Norka y Yáñez, Arturo.
- **La triple dimensión cognoscitiva del término 'Organización'** / Chacón, Galia.
- **¿La contabilidad es ciencia o es científica?** / Scarano, Eduardo.
- **La medición en contabilidad: un análisis de sus elementos y limitaciones** / Fernández, Liliana y Barbei, Alejandro.
- **Aplicación del principio de la legalidad en la Universidad Autónoma Venezolana** / Mora, Freddy.
- **Desarrollo computacional del catálogo de bienes** / Ponsot, Ernesto.
- **Los costos ambientales en la actividad agrícola** / Quintero, María y Molina, Olga.
- **El turismo e Internet, factores de desarrollo en países subdesarrollados. Caso: Venezuela** / Requena, Karen y Muñoz, José.