

# Revista Fundamentos



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS







**Revista**  
**Fundamentos**  
*Construyendo Conocimientos*

**Facultad de Ciencias Económicas**  
**Universidad Nacional de Río Cuarto**

 **Revista  
Fundamentos**

*Una publicación de la Facultad de Ciencias Económicas -*

*Universidad Nacional de Río Cuarto*

*Ruta 36 - KM 601 - Río Cuarto - Córdoba - C.P.: 5800*

*Tel: 0358-4676266 - Fax: 0358-4676271 - email: [scyt@eco.unrc.edu.ar](mailto:scyt@eco.unrc.edu.ar)*

*Sitio WEB FCE: <http://www.eco.unrc.edu.ar/>*

*Año 2016 - Nº 11 - Periodicidad: Anual -Versión Impresa: ISSN 0329-7489*

*Sitio WEB: <http://revista.eco.unrc.edu.ar/>*



*Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional.*

## ***Universidad Nacional de Río Cuarto***

### **Rector**

Prof. Roberto ROVERE

### **Vicerrector**

Prof. Jorge GONZALEZ

## ***Facultad de Ciencias Económicas***

### **Decana**

Mgter. Susana PANELLA

### **Vicedecano**

Mgter. Raúl BAROVERO

### **Secretaria de Ciencia y Técnica**

Mgter. Cecilia FICCO

### **Secretario de Extensión y Asistencia Técnica**

Lic. Juan MUNT

## ***Revista Fundamentos***

### **Director General**

Mgter. Gustavo SADER

### **Editor General**

Mgter. Cecilia FICCO

### **Editor Adjunto**

Esp. Andrea BERNARDI

### **Consejo Editorial**

Dr. Juan Carlos ABRIL (Profesor e Investigador UNT y CONICET, Argentina)

Dr. Alfredo BARONIO (Profesor e Investigador UNRC, Argentina)

Mgter. Alicia BILBAO (Profesora e Investigadora UNRC, Argentina)

Dra. María do Carmo DUARTE FREITAS (Profesora e Investigadora UFPR, Brasil)

Dr. Carlos Raúl ETULAIN (Profesor e Investigador UNICAMP, Brasil)

Dr. Eduardo LORÍA DIAZ (Profesor e Investigador UNAM, México)

Dra. María Begoña PRIETTO MORENO (Catedrática e Investigadora UBU, España)

Dr. Roberto TAFANI (Docente e Investigador UNRC, Argentina)

## **Comité Editorial**

Esp. Gabriela ESTRADA

Mgter. María Laura LEDERHOS

Esp. Marcelo MARESCALCHI

Ab. Jorge Alberto MIGUEL

## **Asistencia Técnico - Administrativa**

Cr. Juan Manuel GALLARDO (Secretaría de Ciencia y Técnica)

C.S. Guillermo Daniel SBROLLINI (Secretaría de Extensión y  
Asistencia Técnica)

# Índice

---

<b>Editorial</b>	<b>9</b>
<i>Artículos:</i>	
<b>“El balance de transición a NIIF en las empresas argentinas y chilenas: la relación entre los ajustes obligatorios y los ajustes voluntarios”</b>	<b>11</b>
<i>Carmen Stella Verón - Silvia Beatriz Marcolini</i>	
<b>El ciclo de vida de la empresa familiar: una visión particular desde la teoría a la acción colectiva</b>	<b>43</b>
<i>Gisela Anabel Barrionuevo</i>	
<b>“¿Qué es esa cosa llamada Contabilidad Financiera? Un abordaje epistemológico</b>	<b>74</b>
<i>Gabriela Analía García</i>	
<b>Los Vicios Redhibitorios y la Prescripción Liberatoria</b>	<b>102</b>
<i>Alejandro Daniel Fraschetti</i>	
<b>Desarrollo local: el desafío de autotransformarse</b>	<b>122</b>
<i>María Clara Sorondo</i>	

**Earnings Management. ¿Existe manipulación del resultado en empresas argentinas?** **135**

**Evidencia Empríca**

*Romina Martellotto*

*Recensión de Tesis:*

**Ciclo económico y convergencia: un análisis temporal del caso argentino en el contexto mundial** **169**

*Cristian Rabanal*

# Editorial

---

En la construcción del conocimiento, se hace necesaria la existencia de una estructura que contenga a los actores y otorgue identidad. En este sentido, como comunidad académica y científica, nuestra Facultad ha generado a lo largo de su historia diferentes espacios de expresión y difusión del conocimiento. La Revista Fundamentos es uno de ellos. Con veinte años de historia y una interrupción de su edición en estos últimos diez años, se relanza hoy con más fuerza, convencidos que al renacer, se connotan matices históricos e institucionales muy valiosos. Y en esta oportunidad, nos refundamos con dos objetivos bien claros: Identidad y Calidad.

La *identidad* en el campo del conocimiento científico, implica el involucramiento de una institución y sus investigadores en las problemáticas que refieren a diversas áreas del conocimiento. En este caso y con orgullo, quienes circunstancialmente formamos el Comité Editorial, la pensamos como “la Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Río Cuarto”, con todo lo que ello implica en términos de historia, presente y perspectivas futuras, ya que se desarrolla en el marco de un proyecto de facultad participativo y con una mirada hacia el largo plazo.

Por otro lado, la *calidad* se contextualiza en un ámbito de publicaciones internacionales, con acceso a comunidades científicas y tecnológicas que le brinden la posibilidad de una apertura relevante en términos de valor agregado. Para ello, se consideraron pautas relacionadas con la comprensión del desarrollo, evolución y transferencia del conocimiento científico y

tecnológico en sus aspectos de información y edición.

En este relanzamiento, hemos recibido producciones de las diferentes ramas del conocimiento relacionadas con las Ciencias Económicas, y provenientes de autores con distintos grados de formación académica y científica, las que han sido validadas a través del proceso de evaluación y revisión.

Tanto el logo como el dibujo de tapa, reflejan nuestras convicciones. Concebimos al conocimiento como una construcción permanente, que necesariamente implica salir del status quo hacia el rompimiento de esquemas y estructuras, para alcanzar nuevas construcciones en términos de conocimiento.

Es un primer paso después de tantos otros, y esperamos transitarlo sentando bases sólidas que conduzcan a una mejora continua en la búsqueda de la excelencia académica y científica.

*Mgter. Gustavo SADER*

***Director***

# “EL BALANCE DE TRANSICIÓN A NIIF EN LAS EMPRESAS ARGENTINAS Y CHILENAS: LA RELACIÓN ENTRE LOS AJUSTES OBLIGATORIOS Y LOS AJUSTES VOLUNTARIOS”

*Carmen Stella Verón - Silvia Beatriz Marcolini<sup>1</sup>*

## RESUMEN

La adopción de las NIIF brinda a los administradores incentivos y oportunidades para aplicar estrategias contables oportunistas en la preparación de la información financiera de transición de normas locales a NIIF. La emisión por primera vez de estados financieros bajo NIIF obliga a las empresas a aplicar la NIIF 1 “*Adopción por primera vez de las normas internacionales de información financiera*” y produce ajustes carácter obligatorio o voluntario en las mediciones de los activos y pasivos, siendo su contrapartida un rubro del patrimonio neto, los resultados acumulados.

El objetivo de nuestro trabajo es identificar los ajustes obligatorios y voluntarios en el balance de transición a NIIF y su relación como evidencia del comportamiento oportunista de los administradores a esa fecha. Así analizamos los primeros estados financieros presentados conforme a NIIF de 82 empresas argentinas y 77 empresas chilenas, que presentaron

---

1 - Docentes e investigadoras UNR - Cátedra AECA Carlos Cubillo de Contabilidad y Auditoría - Capítulo Iberoamericano

sus primeros estados financieros bajo NIIF en el año 2012 y 2010 (2009) respectivamente.

Los resultados obtenidos muestran que la decisión de las empresas de realizar ajustes voluntarios en el balance de transición no es independiente de los ajustes obligatorios de la transición y permitieron reducir o alisar el impacto de la transición a NIIF.

## **PALABRAS CLAVES**

*Elección Contable - Aplicación NIIF 1º Vez - Estados Financieros Bajo NIIF*

## **ABSTRACT**

The adoption of IFRS gives managers incentives and opportunities to apply opportunistic accounting strategies in preparing transition financial information from local GAAP to IFRS. The first financial statements under IFRS requires companies to apply IFRS 1 “First-time Adoption of International Financial Reporting Standards” and produces mandatory or voluntary adjustments in measurements of assets and liabilities, and its counterpart an item of equity, retained earnings.

The aim of this study is to identify the mandatory and voluntary adjustments permitted by IFRS 1 and their relationship as evidence of opportunistic behavior by managers at that time. We study the first financial statements under IFRS presented by 82 Argentine companies and 77 Chilean companies submitted their first financial statements under IFRS in 2012 and 2010 (2009) respectively.

The results show that the decision by the companies to make voluntary adjustments in the transition balance is not independent of the obligatory transition adjustments and allowed to reduce or smooth the impact of the transition to IFRS.

## KEYWORDS

*Accounting Choice - First-Time Adoption of IFRS - Financial Statement Under IFRS*

## 1. INTRODUCCIÓN

La Contabilidad Financiera está inmersa en un desafío sin precedentes a partir de la década del 90 como consecuencia del proceso globalizador de la economía, las finanzas y el comercio en general: lograr armonizar las distintas normas o principios de contabilidad con el fin de lograr la comprensión de la información financiera en cualquier entorno geográfico, y por ende la comparabilidad de los estados contables o financieros<sup>2</sup> de distintos países. Así este proceso implica la existencia de una economía global, transacciones comerciales donde las fronteras los países son inexistentes, y el establecimiento de redes de inversiones a lo largo del mundo.

La globalización económica creó la necesidad de aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB

---

2 - En este trabajo utilizaremos en forma indistinta los términos estados contables y estados financieros

(International Accounting Standard Board) tanto sea mediante la adopción o la adaptación, como parte del proceso de armonización. Esto es así porque el mercado requiere de información financiera que cumpla con las características de comparabilidad, transparencia y confiabilidad. De esta forma los países partícipes de la globalización económica de forma voluntaria (por ej. signatarios de tratados internacionales) u obligada, ingresan en un proceso de adopción de un lenguaje contable único a través de la aplicación de las NIIF, especialmente para las empresas que negocian sus instrumentos de patrimonio o de deuda en los mercados de valores.

En este sentido Zapata y Hernández (2010) expresan: *“En la realidad, el reclamo y promoción de un lenguaje contable universal ha estado a cargo de las grandes corporaciones internacionales, las cuales aspiraban contar con un cuerpo normativo común, único y homogéneo que les permitiera formular sus estados financieros, de tal manera que éstos fueran aceptados en todos los mercados financieros del mundo en los que operaban, sin que fuesen necesarias las acostumbradas y costosas adaptaciones y modificaciones contables”*.

De esta forma los distintos países del mundo iniciaron, y en algunos casos han finalizado, el proceso de adopción de este lenguaje contable único y común para la preparación y emisión de estados financieros.

Desde otra perspectiva puede explicarse la progresiva migración de los países hacia las NIIF, a partir de tres posibles causas:

- *Internas*: los cambios en los valores sociales y los factores culturales de un determinado país, provocan una demanda creciente de la información contable.

- *Externas*: el incremento de los negocios transnacionales y la radicación de empresas multinacionales, las cuales traen consigo principios contables y de auditoría de sus países de origen.
- *Mixtas*: la inserción de los países en bloques económicos, los cuales actúan como organismos supranacionales, dictando normas contables específicas.

Desde la perspectiva de cada país, la Contabilidad Financiera como disciplina es única, pero cuenta con una serie o gama de alternativas para la *medición* del patrimonio y su posterior *exposición* contable; que cada país escogerá su mezcla óptima en función del sistema al cual responda. Luego éstos quedarán reflejados en la normativa nacional que el citado país dicte al efecto, transformándose en los principios de contabilidad nacionales. Así los países que adoptan las NIIF se enfrentan a la necesidad de definir las características de las empresas que deberán aplicar las NIIF y las que deberán aplicar las reglas o normas contables locales, considerando las características del modelo de las NIIF y el de las normas nacionales.

En este sentido a partir del año 1995 se inicia un proceso tendiente a que los estados financieros de las empresas se preparen de acuerdo a un único conjunto de normas contables, las NIIF. En este sentido la Unión Europea estableció para las empresas radicadas dentro de su ámbito, la obligatoriedad de presentar sus estados financieros consolidados preparados según NIIF para los ejercicios cerrados a partir del año 2005. Similar decisión se adoptaron Australia y Nueva Zelanda.

A partir del año 2007 se inició en Latinoamérica un proceso similar para la implementación de las NIIF, pero en cada país con ritmo disímil.

Centrándonos en nuestro país, durante el año 2007 se inició este proceso para las sociedades que realizan oferta pública de sus acciones u obligaciones negociables; que finalizó con la sanción a principios del año 2009, de la Resolución Técnica N° 26 (RT 26) por parte de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE). Esta resolución adopta en forma completa y obligatoria las NIIF para los entes que realizan oferta pública de sus acciones u obligaciones negociables con la excepción de las entidades financieras, compañías de seguros, cooperativas y asociaciones civiles; y en forma opcional para el resto de los entes. La obligatoriedad es a partir de los ejercicios iniciados en el año 2012, admitiéndose su aplicación anticipada. En este sentido la Resolución 562/09 de la Comisión Nacional de Valores (CNV) implementó esta la RT 26 con el alcance mencionado pero a través de la Resolución 600/12 difirió su aplicación para las sociedades licenciatarias de la prestación de servicios públicos de transporte y distribución de gas, a los ejercicios iniciados en el año 2013.

La creación a mediados del 2011 del *Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera* (GLENIF), evidencia el compromiso de América Latina de adoptar las NIIF como lenguaje contable único en la región y así facilitar el desarrollo de los mercados de valores, las inversiones internacionales y la comparabilidad de la información contable.

La emisión por primera vez de estados financieros bajo NIIF obliga a las empresas a aplicar al inicio del ejercicio de su estado financiero comparativo más antiguo la NIIF 1 “*Adopción por 1º vez de las normas internacionales de información financiera*”, siendo esta fecha la fecha de

transición a NIIF.

Nuestro trabajo se centrará en las elecciones contables de las empresas para realizar la transición de normas locales a NIIF, especialmente en el balance de transición o de apertura de acuerdo a NIIF y que consiste en una nota de reconciliación del patrimonio neto a la fecha de transición, contenida en el primer balance presentado bajo NIIF. Para ello luego de esta introducción, en el apartado 2 presentamos una revisión de la literatura empírica sobre los balances de transición a NIIF, en el apartado 3 analizamos el contenido de la NIIF 1 que prescribe el procedimiento para la adopción por primera vez de dichas normas y su aplicación retroactiva a la fecha de transición. Seguidamente en el apartado 4 presentamos los resultados del trabajo empírico sobre la discrecionalidad de las empresas argentinas y chilenas en la aplicación de los ajustes voluntarios en el balance de transición a NIIF. Finalmente en el apartado 5 exponemos nuestras conclusiones sobre este trabajo.

## 2. REVISIÓN DE LITERATURA

La aplicación de las NIIF en la Unión Europea<sup>3</sup> como en Australia y Nueva Zelandia generó una serie de trabajos tendientes a estudiar la discrecionalidad de las empresas en la determinación de las políticas contables de acuerdo a NIIF (Callao y Jarne 2010, Cornier et.al 2009, Demaria y Dufour 2007, García Osma y Pope 2011, Jeanjean y

---

3 - La Unión Europea a través del Reglamento 1606/2002 estableció la obligatoriedad de la presentación de los estados financieros consolidados preparados de acuerdo a NIIF a partir de los ejercicios iniciados el 01-01-2015.

Stolowy 2008), el grado de conservadurismo observado (Demaria y Dufour 2007), la relevancia valorativa (Callao et.al 2010) y la incidencia en el mercado de la información financiera preparado de acuerdo a este cuerpo normativo (Platikanova y Perramon 2012).

Los períodos estudiados se han centrado en el año de presentación por 1º vez de los estados financieros bajo NIIF correspondiente al año 2005 y su comparativo 2004; o bien al período de pre y post aplicación de las NIIF. En el primer caso encontramos los trabajos de Callao y Jarne (2010) Callao et.al (2010), Cornier et.al (2009), Demaria y Dufour (2007), Jeanjean y Stolowy (2008) y Platikanova y Perramon (2012). Por su parte el trabajo de García Osma y Pope (2011) corresponde al segundo caso.

Un aspecto a resaltar es que todos los estudios mencionados han trabajado con datos provenientes de distintas bases de datos, a excepción del trabajo de Cornier et.al (2009) que además ha obtenido datos de los estados financieros de las empresas francesas analizadas.

En el ámbito latinoamericano encontramos los estudios de Lorencini y Moraes da Costa (2012) realizado sobre las elecciones de las empresas brasileras a la fecha de transición, Jara y Abarca (2009) referido a la aplicación por primera vez del estado de resultado integral en el ámbito chileno y Liu, Yao y Yao (2012) referido la relevancia valorativa de las empresas peruanas cotizantes en el mercado estadounidense.

La escasez de estudios en el ámbito latinoamericano puede explicarse por la reciente adopción de las NIIF, cuya adopción se ha iniciado a partir del año 2010.

Centrándonos en los trabajos referidos a la discrecionalidad directiva

en la transición de normas locales a NIIF, algunos estudios han analizado la divergencia o convergencia entre las normas locales y las NIIF que posibilitan dicha discrecionalidad; otros han estudiado la discrecionalidad de determinadas NIIF, por ejemplo NIC 16 *Propiedad, Planta y Equipo*, NIC 17 *Arrendamientos*, NIC 38 *Activos Intangibles*, NIC 40 *Propiedades de Inversión*; pero solamente en el trabajo de Cornier et.al (2009) observamos el análisis de las excepciones opcionales de la NIIF 1. Debido a que nuestro trabajo analiza estas opciones y su aplicación por parte de empresas argentinas y chilenas, a continuación presentamos un breve análisis de dicha normativa.

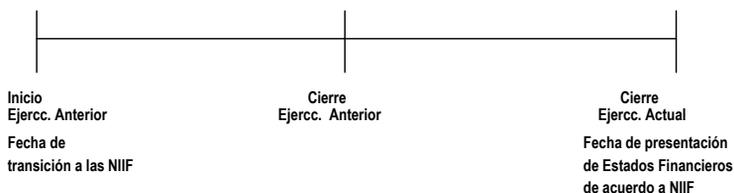
### **3. ANÁLISIS DE LA NIIF 1 “ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA”**

El párrafo 2 de la NIIF 1 expresa que una entidad aplicará esta norma en sus primeros estados financieros bajo NIIF y en cada informe financiero intermedio que en su caso presente de acuerdo con la NIC 34 “Información Financiera Intermedia”. Los primeros estado financieros conforme a las NIIF son los primeros estados anuales en los cuales la entidad adopta las NIIF mediante una declaración explícita y sin reservas, contenida en los mismos (párrafo 3).

Por su parte el párrafo 6 establece que una entidad elaborará y presentará un estado de situación financiera conforme a las NIIF en la fecha de transición, que será el punto de partida para la contabilización según las NIIF. Por su parte el Apéndice A de la norma define a la fecha

de transición a las NIIF como el comienzo del primer período para el que una entidad presenta información comparativa completa conforme a NIIF, en sus primeros estados financieros presentado conforme las NIIF. De esta forma si una empresa presenta información referida al ejercicio actual comparada con el ejercicio anterior, la fecha de transición será el inicio del ejercicio anterior.

Gráficamente podemos representarlo de la siguiente forma:



*Fuente: Elaboración propia.*

El párrafo 7 de la NIIF 1 establece que la entidad usará las mismas políticas contables en su estado de situación financiera de apertura conforme a NIIF y a lo largo de todos los períodos que se presenten en sus primeros estados financieros conforme a las NIIF, excepto por lo establecido en los párrafos 13 a 19 y los Apéndices B a E. Estas excepciones pueden ser clasificadas en *obligatorias* y *opcionales*.

Las disposiciones de los párrafos 13 a 19 y el Apéndice B contienen las excepciones de carácter *obligatorio* y consisten en la prohibición de aplicar retroactivamente algunos aspectos de otras NIIF, en el balance de apertura con arreglo a NIIF. Estas excepciones son:

- *Estimaciones*: no utilizar en forma retrospectiva datos conocidos

cuando se hacen estimaciones para los estados de situación financiera de apertura y comparativo.

- *Baja de activos y pasivos financieros*: no aplicar la NIIF 9 retrospectivamente a menos que la información haya sido obtenida al momento inicial de las transacciones.
- *Contabilidad de coberturas*: aplicar prospectivamente a partir de la fecha de transición.
- *Participación que otorga control*: aplicar los requerimientos de la NIC 27 (hoy NIIF 10) prospectivamente desde la fecha de transición. Si opta por aplicar retroactivamente la NIIF 3 deberá hacer lo mismo con la NIC 27 (hoy NIIF 10).
- *Clasificación y medición de activos financieros*: debe evaluarse si un activo financieros cumple con las condiciones de la NIIF 9 con datos a la fecha de transición a las NIIF.
- *Derivados implícitos*: debe evaluarse si un derivado implícito se separa del contrato anfitrión sobre la base de las condiciones existentes a la fecha en que la entidad se hace parte del contrato o a la fecha de reevaluación si fuera posterior.

Las exenciones contenidas en los Apéndices C y D son de *carácter opcional* y pueden resumirse de la siguiente forma:

- *Combinaciones de negocios* reconocidas antes de la fecha de la transición: La entidad puede optar por no aplicar de forma retroactiva la NIIF 3.
- *Transacciones con pagos basados en acciones*: Se recomienda pero no se requiere la aplicación de la NIIF 2 a los instrumentos de patrimonio

que fueron concedidos en o antes del 7 de noviembre de 2002.

- *Contratos de seguros*: Aplicable si la fecha de adopción es antes del 01 de enero de 2006.
- *Costo atribuido*: Aplicable a elementos de propiedad, planta y equipo, propiedades de inversión y activos intangibles. La entidad puede optar por medir el activo a valor razonable en la fecha de la transición y considerarlo como costo atribuido o utilizar una revaluación previa del activo como costo atribuido.
- *Arrendamientos*: La entidad determina si un acuerdo contiene un arrendamiento y en consecuencia si aplica la NIC 17.
- *Beneficios a empleados*: La entidad podrá reconocer a la fecha de transición todas las pérdidas y ganancias actuariales acumuladas a la fecha de transición, aún cuando haya elegido el enfoque de la banda de fluctuación para el reconocimiento posterior.<sup>4</sup>
- *Diferencias de conversión acumuladas*: Las diferencias de conversión acumuladas de todos los negocios en el extranjero se consideran nulas en la fecha de la transición.
- *Inversiones en subsidiarias, negocios conjuntos y asociadas*: La medición en los estados financieros separados al costo de acuerdo con la NIC 27 o al costo atribuido que será su valor razonable o su importe en libros en esa fecha.
- *Activos y pasivos de subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos*: Si estas entidades aplican NIIF con posterioridad a su controladora pueden

---

4 - Esta excepción se ha derogado en la versión 2012 de la NIIF 1

medir sus activos y pasivos en sus estados financieros de acuerdo a los importes requeridos por las NIIF en su propia fecha de transición o de acuerdo a los importes incluidos en los estados financieros consolidados de la controladora de acuerdo a la fecha de transición de esta última.

- *Instrumentos financieros compuestos*: La entidad no necesita separar el instrumento financiero compuesto en pasivo y patrimonio neto, si ha dejado de existir a la fecha de la transición.
- *Designación de instrumentos financieros reconocidos previamente*: Una entidad puede designar un pasivo financiero y un activo financiero como medido a valor razonable con cambios en resultados si se cumplen determinadas circunstancias.
- *Medición al valor razonable de activos financieros o pasivos financieros en el reconocimiento inicial*: Se puede aplicar de forma prospectiva a transacciones realizadas a partir de la fecha de transición, datos del mercado o modelos de valoración.
- *Pasivos por desmantelamiento incluidos en el costo de propiedades, planta y equipo*: La entidad mide el pasivo de acuerdo con la NIC 37 a la fecha de la transición y reconoce en ganancias acumuladas las diferencias entre ese importe y el importe en libros de los pasivos.
- *Activos financieros o activos intangibles contabilizados de acuerdo con la CINIIF 12*: Puede aplicar las disposiciones transitorias.
- *Costos por préstamos*: Se capitalizan los costos por préstamos por activos aptos en nuestro país desde el 01 de enero de 2011.
- *Transferencias de activos procedentes de clientes*: Permite aplicar las disposiciones de transición establecidas en la CINIIF 18 a la fecha de

la transición.

- *Cancelación de pasivos financieros con instrumentos de patrimonio:* Puede aplicar las disposiciones transitorias de la CINIIF 19, un cambio en política contable a partir del comienzo del primer período comparativo presentado.
- *Hiperinflación grave:* Si una entidad tiene una moneda funcional que fue o es la moneda de una economía hiperinflacionaria determinará si estuvo sujeta a una hiperinflación grave antes de la fecha de transición.

Los ajustes resultantes de la transición de normas locales a NIIF, la aplicación de las excepciones obligatorias y/o las excepciones opcionales, serán imputados a resultados acumulados o si fuera apropiado, en otra categoría del patrimonio neto, a la fecha de transición a NIIF (párrafo 11). Además se requiere que en la información complementaria se presente la conciliación del Patrimonio Neto según las normas locales anteriores con el que resulte de aplicar las NIIF a la fecha de transición.

La discrecionalidad de las empresas al momento de la transición se evidenciará en la elección de las exenciones de los Apéndices C y D, por el carácter opcional de las mismas. De esta forma la nota de reconciliación del patrimonio neto en la fecha de transición a NIIF muestra los ajustes de la transición, que pueden clasificarse de la siguiente forma:

- *Ajustes obligatorios (AO):* son los que surgen de la aplicación retroactiva de las políticas contables definidas por la empresa para la aplicación de las NIIF en forma completa y de las excepciones obligatorias del apéndice B de la NIIF 1.

- *Ajustes voluntarios (AV)*: son los que surgen de la aplicación de las exenciones de los apéndices C y D de la NIIF 1.
- *Ajuste total (AT)*: es la suma de los ajustes obligatorios y voluntarios (AO+AV).

Observamos que al ser discrecionales los AV, pueden modificar el efecto de la aplicación retroactiva de las NIIF, alterando el impacto de los AO en el patrimonio neto de inicio. Las elecciones de los AV de acuerdo a las exenciones de la NIIF 1 podría estar mostrando un comportamiento discrecional por parte de las empresas tendientes a mitigar el efecto de la transición y mostrar una persistencia o no modificación en el patrimonio neto bajo NIIF con respecto al último patrimonio neto informado bajo norma local.

De esta forma realizamos dos análisis: uno tendiente a demostrar que los AV no son independientes de los AO y otro tendiente a mostrar la no variabilidad del patrimonio neto bajo NIIF con respecto al patrimonio neto bajo norma local. En el apartado siguiente presentamos el diseño, metodología y resultados obtenidos de ambos estudios.

#### **4. ESTUDIO EMPÍRICO: MUESTRA, METODOLOGÍA Y RESULTADOS**

A partir del año 2007 se inició en Latinoamérica un proceso para la implementación de las NIIF similar al realizado por la Unión Europea, Australia y Nueva Zelandia. En Brasil y Chile la implementación de las NIIF se produjo entre los años 2009 y 2010.

Por su parte Argentina durante el año 2007 inició el proceso de implementación de las NIIF para las sociedades que realizan oferta pública de sus acciones u obligaciones negociables. El resultado de este proceso fue la sanción a principios del año 2009, de la Resolución Técnica N° 26 por parte de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE) y las Resoluciones 562/09 y 600/12 de la Comisión Nacional de Valores (CNV), que adoptan en forma completa y obligatoria las Normas Internacionales de Información Financiera para los entes que realizan oferta pública de sus acciones u obligaciones negociables excepto las entidades financieras, compañías de seguros, cooperativas y asociaciones civiles, y en forma opcional para el resto de los entes. La obligatoriedad de presentación de estados financieros de acuerdo a las NIIF se fijó para los ejercicios iniciados durante el año 2012, y para las sociedades licenciatarias de la prestación de servicios públicos de transporte y distribución de gas, se difirió a los ejercicios iniciados en el año 2013.

La Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) de Chile durante el año 2008 emitió las Circulares N° 427 y 457 que adoptaban en forma completa y obligatoriamente las NIIF para las empresas cotizantes, a partir del 01 de enero de 2009, admitiendo en algunos casos la implementación a partir del 01 de enero de 2010. De esta forma la fecha de transición de las empresas chilenas ha sido el 01 de enero de 2008 o el 01 de enero de 2009, respectivamente.

A los fines de evaluar el impacto en la exposición del patrimonio neto del proceso de transición de normas locales a NIIF, en agosto 2014 hemos realizado un relevamiento de las empresas obligadas en Argentina y Chile.

Debido a que nuestro interés se centra en el balance de transición o de apertura de acuerdo a NIIF, las fechas de presentación por 1º vez de acuerdo a NIIF nos son indiferentes. Así las empresas chilenas han presentados por 1º vez sus estados financieros conforme a NIIF entre los años 2009 y 2010, mientras que en Argentina ha sido durante el año 2012, aunque 3 empresas realizaron aplicación anticipada de las NIIF al 31 de diciembre de 2011.

Las empresas argentinas fueron seleccionadas de la “Clasificación Sectorial de Empresas Listadas” elaborada por el Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC) (actualizada al 11 de abril de 2012), disponible en <http://www.iamc.sba.com.ar/>. El listado incluye 105 empresas de las cuales se eliminaron 23 empresas por las siguientes causas: 2 empresas pymes por estar excluidas de la aplicación obligatoria las NIIF, 9 entidades financieras por aplicar obligatoriamente las normas particulares del órgano regulador; 11 empresas no disponían de información y 1 empresa aplicaba NIIF desde el año 2002 y por lo tanto no aplicó la NIIF 1<sup>5</sup>. De esta forma la muestra final quedó integrada por 82 empresas.

Por su parte la selección de las empresas chilenas se realizó a partir del índice bursátil IGPA (índice general de precios de acciones) integrado por 102 empresas a octubre 2013. La muestra final quedó integrada por 77 empresas debido a que fueron eliminadas 25 empresas por las siguientes causas: 16 empresas no tenían información disponible; 3 empresas presentaban su 1º ejercicio y por lo tanto no presentaban transición a NIIF y 6 entidades financieras que aplican una adaptación de las NIIF de acuerdo

---

5 - La NIIF 1 fue emitida por el IASB en julio de 2003

a las exigencias de su órgano de control.<sup>6</sup>

La obtención de los estados financieros se ha realizado a través de las páginas web de los organismos de contralor de ambos países (*www.svs.cl* y *www.cnv.gob.ar*). La lectura y análisis de la información complementaria, y en particular la nota referida a la aplicación por 1º vez de las NIIF o de transición a las NIIF, permitió identificar el sentido y los montos de los ajustes de transición realizados por las empresas en el balance de apertura. Un aspecto a destacar es que el contenido de las mencionadas notas se refieren a todos los ajustes que deben efectuarse a la fecha de transición y cuya contrapartida es el patrimonio neto, en concreto los resultados acumulados.

Estos ajustes incluyen AO y los AV. Recordemos que esta nota tiene por objeto revelar a la fecha de transición la conciliación del patrimonio neto de normas locales a NIIF.

Debido a que nuestro trabajo se centra en las excepciones opcionales de la NIIF 1 aplicadas en las empresas seleccionadas, en la Tabla I mostramos las opciones identificadas.

**Tabla I**

<b>EXENCIONES NIIF 1 aplicadas</b>	<b>Empresas Argentinas</b>	<b>Empresas Chilenas</b>
<i>Combinaciones de negocios reconocidas antes de la fecha de la transición</i>	23	46

---

6 - Esta adaptación está contenida en el Compendio de Normas Contables emitidas por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF)

<b>EXENCIONES NIIF 1 aplicadas</b>	<b>Empresas Argentinas</b>	<b>Empresas Chilenas</b>
<i>Transacciones con pagos basados en acciones</i>	3	0
<i>Costo atribuido</i>	21	56
<i>Arrendamiento</i>	0	5
<i>Beneficios a los empleados</i>	4	33
<i>Diferencias de conversión acumuladas</i>	16	39
<i>Medición a valor razonable de los instrumentos financieros en su medición inicial</i>	1	5
<i>Pasivos por desmantelamiento</i>	0	7

*Fuente: Elaboración propia.*

Observamos que las opciones que más han aplicado las empresas argentinas son la de combinaciones de negocios, costo atribuido y de diferencias de conversión acumuladas. Por su parte las opciones que más han aplicado las empresas chilenas son la de combinaciones de negocios, costo atribuido, diferencias de conversión acumuladas y beneficios a los empleados. Una posible explicación para la elección de las diferencias de conversión acumuladas es que se observó a 32 empresas chilenas que en su transición a NIIF cambiaron su moneda funcional de pesos chilenos a dólares estadounidenses.

Con respecto a la opción de beneficios a empleados se observa que esta modalidad es muy utilizada en Chile y por lo tanto ha impactado en

el balance de transición mientras que en Argentina es una modalidad poco utilizada.

Las exenciones identificadas en las empresas argentinas y chilenas y con impacto en el patrimonio neto fueron identificadas como AV. De esta forma se les asignó valor 1 si son positivos, valor 2 si son negativos y valor 3 si no existe. Por su parte los AO fueron calculados mediante diferencia entre el ajuste total de transición (AT) y los AV, asignándole idénticos valores que los AV para identificar el sentido del ajuste.

Las tablas de contingencia es una herramienta de análisis univariante para las variables indicador o categóricas, y permite identificar si existe independencia entre las variables analizadas a través del estadístico Chi-cuadrado , Este estadístico compara las frecuencias observadas con las frecuencias teóricas esperadas para el supuesto de que las variables fueran independientes. Así tomará valor 0 cuando las variables sean completamente independientes, es decir las frecuencias observadas coinciden con las esperadas, y será tanto mayor cuanto mayor sea la discrepancia entre las frecuencias observadas y esperadas (Pardo 2002). De esta forma la falta de independencia entre las variables AO y AV demostraría que los AV son discrecionales.

En la Tabla II mostramos los resultados obtenidos de la tabla de contingencia, el valor del Chi-cuadrado y su significación.

**Tabla II: Resultados análisis univariante: Tabla de contingencia**

Variables		Ajustes Voluntarios (AV)			Total
		1 (+)	2 (-)	3 = 0	
Ajustes Obligatorios (AO)	1 (+)	18	11	32	61
	2 (-)	52	5	37	94
	3 = 0	0	0	4	4
<b>Total Recuento</b>		70	16	73	159

*Chi-Cuadrado de Pearson:*  
17,756\*\*\*

\*\*\*Significativo al 0,01

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados obtenidos muestran que los ajustes voluntarios no son independientes de los obligatorios con un Chi-cuadrado de 17,756 y a un nivel de significatividad del 1%.

El estadístico Chi-cuadrado nos permite contrastar la independencia de dos variables indicador pero no muestra la fuerza de asociación entre ellas. Para ello debe recurrirse a índices o medidas, que con valores mínimos y máximos conocidos, permiten conocer el grado de asociación entre este tipo de variables, reduciendo los efectos del tamaño muestral en la predicción de clasificación. La medida de asociación Lambda toma valores entre 0 y 1, siendo el valor 0 indicador de que la variable independiente (la variable utilizada para efectuar pronósticos) no contribuye en absoluto a reducir el error de predicción, mientras que un valor 1 indica que la variable independiente permite predecir con precisión a que categoría de la variable

dependiente pertenecen los casos clasificados (Pardo 2002).

La medida de asociación *Lambda* para las variables AO y AV obtuvo un valor de 0,174 considerando a los AO como variable independiente; para los AV como variables independientes obtuvo un valor 0,092, pero en ambos casos resultaron no significativas. De esta forma podemos inferir que no existe independencia entre los AO y los AV pero no podemos demostrar el grado de asociación entre ambas variables. En la Tabla III se muestran estos resultados.

**Tabla III: Medida de asociación**

<b>Lambda</b>	<b>Valor</b>
<i>AO independientes</i>	0,174
<i>AV independientes</i>	0,092

*Fuente: Elaboración propia.*

Los resultados comentados en párrafos anteriores se refieren a la totalidad de las empresas argentinas y chilenas, y pueden estar incididos por cuestiones particulares de cada país. Así hemos repetido los análisis de tabla de contingencia y medida direccional (*Lambda*) para el conjunto de empresas argentinas y chilenas, siendo en cada caso una muestra de 82 empresas y 77 empresas respectivamente. Los resultados mantienen la no independencia entre los AV y los AO tanto para las empresas argentinas como para las chilenas, con un Chi-cuadrado de 10,270 y 6,696, con una significatividad del 5% Por su parte la medida de asociación *Lambda* considerando tanto a los AO como a los AV como variable independiente,

no resultó significativa ni para las empresas argentinas ni para las empresas chilenas. En las Tablas IV y V se muestran estos resultados.

**Tabla IV: Resultados análisis univariante: Tabla de contingencia**

<i>Empresas argentinas</i>					
Variables		Ajustes Voluntarios (AV)			Total
		1 (+)	2 (-)	3 = 0	
Ajustes Obligatorios (AO)	1 (+)	3	2	23	28
	2 (-)	20	1	29	50
	3 = 0	0	0	4	4
<b>Total Recuento</b>		23	3	56	82
<i>Chi-Cuadrado de Pearson: 10,270**</i>					

<i>Empresas chilenas</i>					
Variables		Ajustes Voluntarios (AV)			Total
		1 (+)	2 (-)	3 = 0	
Ajustes Obligatorios (AO)	1 (+)	15	9	9	33
	2 (-)	32	4	8	44
	3 = 0	0	0	0	0
<b>Total Recuento</b>		47	13	17	77
<i>Chi-Cuadrado de Pearson: 6,696**</i>					

\*\* Significativo al 0,05

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla V: Medida de asociación**

<i>Empresas argentinas</i>	
<b>Lambda</b>	<b>Valor</b>
<i>AO independientes</i>	0,000
<i>AV independientes</i>	0,031

<i>Empresas chilenas</i>	
<b>Lambda</b>	<b>Valor</b>
<i>AO independientes</i>	0,000
<i>AV independientes</i>	0,182

*Fuente: Elaboración propia.*

El análisis a través de tablas de contingencias nos permitió establecer la no independencia entre los AO y los AV pero no permitió determinar el grado de asociación entre ambas variables. En este sentido consideramos evaluar las magnitudes del patrimonio neto según las normas locales ( $PN_{Local}$ ) y las normas NIIF. Con respecto a la magnitud del PN de acuerdo a NIIF ( $PN_{NIIF}$ ) y revelada en la nota de reconciliación, la abrimos en dos términos: la magnitud del PN que resultante de los AO ( $PN_{NIIF} Real$ ) y la magnitud resultante de los AT que incluye tanto a los AO como a los AV ( $PN_{NIIF}$ ).

Entendemos que  $PN_{NIIF} Real$  y el  $PN_{NIIF}$  serán una función del  $PN_{Local}$ . y pueden expresarse de la siguiente forma:

$$PN_{NIIF} \text{ Real} = f(PN_{Local}) = \alpha_1 + \alpha_2 PN_{Local} \quad (I)$$

$$PN_{NIIF} = f(PN_{Local}) = \beta_1 + \beta_2 PN_{Local} \quad (II)$$

Consideramos que el  $\alpha_2$  y el  $\beta_2$  serán diferentes debido a que representan el grado de incidencia de los ajustes de transición, en el primer caso solo de los AO y en el segundo de los AO y AV. De esta forma esperamos que ambos coeficientes sean distintos de 0 y que  $\alpha_2 < \beta_2$ .

A los fines de mitigar los problemas de escala de las variables procedimos a transformar las variables  $PN_{Local}$ ,  $PN_{NIIF} \text{ Real}$  y  $PN_{NIIF}$  a través del cálculo de su logaritmo neperiano, obteniendo las siguientes variables:  $\text{Ln}PN_{Local}$ ,  $\text{Ln}PN_{NIIF} \text{ Real}$  y  $\text{Ln}PN_{NIIF}$ . Con respecto a la prueba de normalidad de las variables realizamos la prueba no paramétrica de Kolmogorov-Smirnov y en todos los casos resultó que las variables  $\text{Ln}PN_{Local}$ ,  $\text{Ln}PN_{NIIF} \text{ Real}$  y  $\text{Ln}PN_{NIIF}$  cumplen con el supuesto de distribución normal. Las regresiones (I) y (II) se corrieron para las empresas argentinas y para las empresas chilenas, y en ambos casos resultó que  $\alpha_2 < \beta_2$  tal como se muestra en la Tabla VI. En el caso de las empresas argentinas  $\alpha_2 = 0,977 < \beta_2 = 0,992$  y en el caso de las empresas chilenas  $\alpha_2 = 0,988 < \beta_2 = 0,991$ , con un nivel de significatividad del 1%.

**Tabla VI: Persistencia**

<i>Empresas argentinas</i>		
Y	$\alpha_2$	$\beta_2$
$PN_{NIIF} \text{ Real}$	0,977***	
$PN_{NIIF}$		0,992***

<i>Empresas chilenas</i>		
Y	$\alpha_2$	$\beta_2$
PN <sub>NIIF</sub> Real	0,988***	
PN <sub>NIIF</sub>		0,991***

\*\*\* Significativo al 0,01

Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados confirmarían que los AV fueron utilizados para mejorar el patrimonio neto en el proceso de transición a NIIF, pues permitieron incrementar el monto del patrimonio neto al momento de transición ya que de haberse aplicado únicamente los AO su cuantía hubiese sido inferior a la revelada ( $PN_{NIIF} \text{ Real} < PN_{NIIF}$ ). Así concluimos que ambos análisis han evidenciado que los AV fueron utilizados discrecionalmente en el balance de transición de norma local a norma NIIF.

## 5. CONSIDERACIONES FINALES Y ANÁLISIS A REALIZAR

Hemos observado que los países latinoamericanos, mayoritariamente, han migrado hacia las NIIF como modelo para la preparación y emisión de información contable para las empresas que negocian sus instrumentos de patrimonio o de deuda. Pero también han considerado la aplicación de las NIIF completas o las NIIF para las Pymes para las restantes empresas, como modelo para la preparación y emisión de información contable para usuarios externos. En este sentido encontramos que Chile aplica las NIIF a partir del año 2010, admitiendo la aplicación anticipada a partir del año

2009, por su parte Argentina lo hace a partir del año 2012.

La transición de normas locales a NIIF se revela en la presentación por primera vez de estados financieros preparados de acuerdo a las NIIF y está regulada por la NIIF 1 que permite algunas excepciones de carácter obligatorio y otras de carácter opcional para la aplicación retroactiva de las políticas contables de acuerdo a NIIF. Además se requiere reexpresar a NIIF el estado financiero del ejercicio anterior emitido de acuerdo a normas locales, para ser presentado como comparativo del primer ejercicio presentado de acuerdo a NIIF.

El estudio que realizamos sobre las elecciones de las empresas argentinas y chilenas en el balance de transición evidencia la aplicación de estas excepciones opcionales o voluntarias. De esta forma en el balance de apertura a NIIF o fecha de transición a NIIF se observa discrecionalidad en la aplicación de los ajustes voluntarios de la NIIF 1 y no resultaron independientes de los ajustes obligatorios, tanto para las empresas argentinas como chilenas. Además el análisis de persistencia evidenció que los ajustes voluntarios fueron utilizados para mejorar el patrimonio neto al momento de la transición.

Los resultados obtenidos muestran el comportamiento discrecional de la gerencia en la transición a NIIF y es el punto de partida para profundizar esta investigación. En este sentido en próximos estudios se intentará identificar las motivaciones subyacentes en las elecciones realizadas, siendo su marco de referencia los estudios sobre elección contable basados en la teoría positiva de la contabilidad.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Callao, S., Ferrer, C., Jarne, J. & Lainez, J. (2010). “IFRS adoption in Spain and the United Kingdom: effects on accounting numbers and relevance”, *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 26 (2), 304-313.
- Callao, S. & Jarne, J. (2010). “Have IFRS affected earnings management in the European Union?”, *Accounting in Europe*, 7 (2), 159-189.
- Cano, Abel M. (2010). “Experiencias de algunos países latinoamericanos en torno a la estandarización contable internacional”; *Entramado*, 6(1), 49-55.
- Cornier, D., Demaria, S., Lapointe-Antunes, P & Teller, R. (2009). “First-time adoption of IFRS, managerial incentives and value-relevance: some French evidence”, *Journal of International Accounting Research*, 8 (2), 1-22.
- Demaria, S. & Dufour, D. (2007). “First time adoption of IFRS, fair value option, conservatism: evidences from French listed companies”; Trabajo Presentado en el 30º Coloquio de la European Accounting Association, Lisboa.
- Garcia-Osma, B. & Pope, P. (2011). “Strategic balance sheet adjustments under first time IFRS adoption and the consequences for earnings quality”, Working Paper, January, Available at <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1735009>.
- Gomez, O., De La Hoz, A. & De La Hoz, B. (2011). “Armonización de las NIC/NIIF en las prácticas contables de entes emisores no financieros que cotizan en la Bolsa de Valores de Caracas, Venezuela”; *Contaduría*

- y *Administración*, 233, 149-175.
- International Accounting Standard Board (IASB) (2009 y 2012). *Norma Internacional de Información Financiera N° 1: Aplicación por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*
  - Jara, L. & Abarca, A. (2009). “Primera aplicación en Chile del estado de resultados integrales. Una aproximación a sus principales componentes y características”, *Capic Review*, 7, 13-22.
  - Jeanjean, T. & Stolowy, H. (2008). “Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption”, *Journal of Accounting and Public Policy*, 27 (6), 480-494.
  - Liu, C.; Yao, L. & Yao, M. (2012). “Value relevance change under international accounting standards: an empirical study of Perú”; *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, 15 (2).
  - Lorencini, F. & Moraes da Costa, F. (2012). “Escolhas contábeis no Brasil: identificação das características das companhias que optaram pela manutenção versus baixa dos saldos do ativo diferido”, *Revista Contabilidade Financiera*, 23 (58), 52-64.
  - Luna, Juliana & Muñoz, Leidy (2011). “Colombia: hacia la adopción y aplicación de las NIIF y su importancia”; *Adversia*, 8, 26-43.
  - Mejia, Eutimio, Montes, Carlos & Montilla, Omar (2008). “Fundamentos teóricos del modelo contable común para las Pymes de América Latina: una alternativa a la regulación contable internacional IASB”; *Estudios Gerenciales*, 24(107), 59-86.
  - Pardo, A. (2002). *Análisis de datos categóricos*, UNED Ediciones.
  - Platikanova, P. & Perramon, J. (2012). “Economic consequences

of the first-time IFRS introduction in Europe”; *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XLI (156); 497-519.

- Zapata, G. & Hernandez, A. (2010). “Reflexiones sobre la aplicación NIIF en las Pymes Venezolanas”; *Compendium*, 13 (25), 23-41.

ANEXO

EMPRESAS ARGENTINAS	EMPRESAS CHILENAS
<p>AGROMETAL S.A.                      ALPARGATAS S.A.                      ALTO PALERMO S.A.                      ALUAR S.A.                      ANGEL ESTRADA Y CIA. S.A.                      AUTOPISTAS DEL SOL S.A.                      BODEGAS ESMERALDA S.A.                      BOLDT S.A.                      CAPEX S.A.                      CAPUTO S.A.                      CARBOCLOR S.A.                      CELULOSA ARGENTINA S.A.                      CENTRAL PUERTO S.A.                      CENTRAL URBANA S.A.                      CERAMICA SAN LORENZO S.A.                      CIA. ARGENTINA COM. RIVADAVIA S.A.                      CIA. INDUSTRIAL CERVECERA S.A.                      CIA. INTRODUCTORA DE BS. AS. S.A.                      COLORIN S.A.                      CONSULTATIO S.A.                      CONTINENTAL URBANA S.A.                      CRESUD S.A.                      DOMEK S.A.                      DYCASA S.A.                      EDELAP S.A.                      EDENOR S.A.                      EDESUR S.A.                      EMDERSA S.A.                      ENDESA COSTANERA S.A.                      EUROMAYOR S.A. DE INVERSIONES                      FIPLASTO S.A.                      GARCIA REGUERA S.A.                      GAROVAGLIO Y ZORRAQUIN S.A.                      GRAFEX S.A.                      GRUPO CLARIN S.A.                      GRUPO CONCESIONARIO DEL OESTE S.A.                      HOLCIM ARGENTINA S.A.                      IEBA S.A.                      INVERSORA JURAMENTO S.A.                      IRSA S.A.                      ISTITUTO RESENBUSCH S.A.                      LEDESMA S.A.                      LEYDEN S.A.</p>	<p>A.F.P. CUPRUM S.A.                      A.F.P. PROVIDA S.A.                      AES GENER S.A.                      AGUAS ANDINAS S.A.                      ALMENDRAL S.A.                      ANTARCHILE S.A.                      AUSTRALIS SEAFOODS S.A.                      AZUL AZUL S.A.                      BANMEDICA S.A.                      BESALCO S.A.                      BLANCO Y NEGRO S.A.                      CAP S.A.                      CEMENTO POLPAICO S.A.                      CEMENTOS BIO-BIO S.A.                      CENCOSUD S.A.                      CFR PHARMACEUTICALS S.A.                      CIA. CERVECERIAS UNIDAS S.A.                      CIA. ELECTRO METALURGICA S.A.                      CIA. GENERAL DE ELCTRICIDAD S.A.                      CIA. INDUSTRIAL EL VOLCAN S.A.                      CIA. PESQUERA CAMANCHACA S.A.                      CIA. SUD AMERICANA DE VAPORES S.A.                      CINTAC S.A.                      COCA-COLA EMBONOR S.A.                      COLBUN S.A.                      COMPANIAS CIC S.A.                      CRISTALERIAS DE CHILE S.A.                      E.CL. S.A.                      EMBOTELLADORA ANDINA S.A.                      EMPRESA ELECTRICA PILMAIQUEN S.A.                      EMPRESAS AQUACHILE S.A.                      EMPRESAS CMPC S.A.                      EMPRESAS COPEC S.A.                      EMPRESAS HITES S.A.                      EMPRESAS IANSA S.A.                      EMPRESAS POLAR S.A.                      EMPRESAS TATTERSALL S.A.                      ENAEX S.A.                      ENDESA S.A.                      ENERSIS S.A.                      ENJOY S.A.                      ENTEL S.A.                      ENVASES DEL PACIFICO S.A.</p>

## EMPRESAS ARGENTINAS

LONGVIE S.A.  
 MERCADO A TERMINO DE BS. AS. S.A.  
 MERCADO DE VALORES DE BS. AS. S.A.  
 METROVIAS S.A.  
 MIRGOR S.A.  
 MOLINOS JUAN SEMINO S.A.  
 MOLINOS RIO DE LA PLATA S.A.  
 MORIXE HNOS. S.A.  
 NORTEL INVERSORA S.A.  
 NUEVO CONTINENTE S.A.  
 PAMPA ENERGÍA S.A.  
 PAPEL PRENSA S.A.  
 PATRICIOS S.A.  
 PERTRAK S.A.  
 PETROLERA DEL CONO SUR S.A.  
 POLLEDO S.A.  
 QUICKFOOD S.A.  
 RIBEIRO S.A.  
 SAN MIGUEL S.A.  
 SIDERAR S.A.  
 SOCIEDAD COMERCIAL DEL PLATA S.A.  
 SOCOTHERM AMERICAS S.A.  
 SOLVAY INDUPA S.A.  
 TELECOM ARGENTINA S.A.  
 TELEFONICA S.A.  
 TGLT S.A.  
 YPF S.A.

## EMPRESAS CHILENAS

FORUS S.A.  
 GASCO S.A.  
 HORTIFRUT S.A.  
 INSTITUTO DE DIAGNOSTICO S.A.  
 INVERCAP S.A.  
 INVERMAR S.A.  
 INVERSIONES AGUAS METROPOLITANAS  
 S.A.  
 INVERSIONES LA CONSTRUCCIÓN S.A.  
 INVEXANS S.A.  
 LABORATORIOS ANDROMACO S.A.  
 LATAM AIRLINES GROUP S.A.  
 MARITIMA DE INVERSIONES S.A.  
 MASISA S.A.  
 MINERA VALPARAISO S.A.  
 MOLIBDENOS Y METALES S.A.  
 MULTIEXPORTS FOODS S.A.  
 NORTE GRANDE S.A.  
 PARQUE ARAUCO S.A.  
 PAZ CORP S.A.  
 PUERTO VENTANAS S.A.  
 QUINENCO S.A.  
 RIPLEY S.A.  
 S.A.C.I. FALABELLA  
 SALFACORP S.A.  
 SCHWAGER ENERGY S.A.  
 SIGDO KOPPERS S.A.  
 SOC. DE INVERSIONES ORO BLANCO S.A.  
 SOC. INVERSIONES BANCOS CHILENOS S.A.  
 SOC. PUNTA DEL COBRE S.A. SERIE A  
 SOCOVESA S.A.  
 SONDA S.A.  
 SOQUIMICH COMERCIAL S.A.  
 SQM S.A.  
 VIÑA CONCHA Y TORO S.A.  
 VIÑA SAN PEDRO TARAPACA S.A.

# EL CICLO DE VIDA DE LA EMPRESA FAMILIAR: UNA VISIÓN PARTICULAR DESDE LA TEORÍA DE LA ACCIÓN COLECTIVA

*Gisela Anabel Barrionuevo<sup>1</sup>*

## RESUMEN

El presente trabajo propone en primera instancia la vinculación de dos categorías analíticas provenientes de áreas temáticas diferentes: la definición de Empresa Familiar (EF) y el concepto de Recurso de Uso Común (RUC), el cual se caracteriza esencialmente a partir de dos particularidades: alta rivalidad en su consumo y bajos niveles de exclusión. Específicamente, la perspectiva de una EF con características de RUC permite redefinir el ciclo de vida de éstas como una sucesión de juegos singulares planteando el Problema de Acción Colectiva de las EF como algo dinámico que puede asumir distintas estructuras y en consecuencia ameritar diversos mecanismos de resolución de conflictos.

## PALABRAS CLAVES

*Empresa Familiar - Ciclo de Vida - Recurso de Uso Común*

## ABSTRACT

This paper proposes in the first instance linking two analytical categories

---

1 - Docente e investigadora UNRC

from different areas: the definition of Family Firm and the concept of Common Pool Resource, which is essentially characterized from two characteristics: high rivalry in consumption and low levels of exclusion. Specifically, the prospect of an Family Firm with features of Common Pool Resources allows to redefine the life cycle of these as a succession of games raising the collective action problem of Family Firm as a dynamic that can assume different structures and therefore merit different resolution mechanisms conflict.

## **KEYWORDS**

*Family Business - Life Cycle - Common Pool Resources*

## **1. INTRODUCCIÓN**

Las Empresas Familiares (EF) se han constituido en un objeto de estudio particular en el campo de la Economía, puesto que presentan características distintivas respecto de las empresas consideradas no familiares, especialmente por la interdependencia existente entre el núcleo familiar y la organización económica, relación que no se observa cuando se analizan empresas de tipo convencional.

Si bien las EF han sido analizadas desde la década del '60, éstas eran consideradas como una estructura organizativa de transición; es decir, una instancia por la que debían atravesar todas las empresas en su camino hacia una firma consolidada de mercado (Chandler, 1962). A partir de los años '80, se produce una reconsideración sobre la estructura y dinámica de las EF: a

nivel micro comienza a analizarse la relación entre las estrategias de la firma y la propiedad familiar, la profesionalización de la gerencia y el proceso sucesorio; en el aspecto macro, recobra importancia la contribución de las EF al producto de los países y el vínculo entre la difusión y persistencia de las EF y el entorno cultural e institucional que las contiene (Colli, 2003). De aquí en adelante, la EF ha sido abordada desde diversas áreas disciplinares en virtud de los factores económicos, políticos, sociales y culturales que inciden en su desempeño como firma.

De las diversas investigaciones llevadas a cabo en torno a las EF es posible extraer dos factores comunes: 1) que las EF se presentan como una institución que mantiene un rol preponderante en las economías modernas por su considerable contribución a la producción total de los países industrializados y aún entre diversos sectores económicos; 2) la alta tasa de desaparición que éstas presentan en la medida que transcurren las generaciones de familiares.

En referencia al segundo punto, las EF son contempladas como empresas que no logran sobrevivir en el largo plazo, puesto que se considera que la firma evoluciona -entre la segunda y la tercera generación- a una empresa de tipo pública o bien desaparece, ello debido a las dificultades que enfrenta la familia para administrar una empresa crecientemente compleja. Esta problemática, también llamada el “Paradigma de las tres generaciones” considera que la EF nace, crece, se consolida y luego entra en decadencia siendo la solución alternativa a la desaparición, la profesionalización de la firma o la separación entre gerencia y propiedad.

De esta forma, diversos investigadores han analizado las etapas por

las que atraviesa una EF, lo que se conoce mayormente como Ciclo de Vida de la EF, identificando en todos los casos una instancia de crisis que se produce mayormente en la transición de una etapa particular hacia otra -generalmente en el traspaso de la segunda a la tercera generación-. (Ward, 1997). La evidencia empírica dice al respecto que sólo un tercio de las EF logra llegar a la segunda generación de familiares, mientras que de éstas sólo el 20% logra sobrevivir hasta la tercera generación (Galve Górriz, 2002). No obstante, también existe evidencia empírica que demuestra que existen EF exitosas que han logrado compatibilizar las características familiares con las características modernas del mercado capitalista (Colli, 2003) incluyendo en el análisis factores culturales e institucionales propios de las EF.

Por su parte, la Teoría de la Acción Colectiva se convierte en el abordaje analítico que permite analizar el comportamiento de una EF con características particulares que se encuentra inmersa en un Problema de Acción Colectiva. A tal efecto, se parte de la vinculación de dos categorías analíticas provenientes de áreas temáticas diferentes pero que pueden ser relacionadas mediante el planteo de una *analogía conceptual*: la definición de EF adoptada en este trabajo y el concepto de Recurso de Uso Común (RUC) (Barrionuevo y Munt, 2013). Dicha asociación permite redefinir el Ciclo de Vida de las EF como una sucesión de Juegos Singulares que representan distintas estructuras en la conformación de un Problema de Acción Colectiva, permitiendo de esta forma dilucidar las diversas trayectorias por las que puede transitar una EF.

El trabajo se organiza de la siguiente forma: en primera instancia, se

describe la problemática de las EF enfatizando en las características que permiten definirla como un RUC y se especifica qué categoría de EF se constituye en el objeto de estudio de este trabajo; en segundo lugar, se define al Problema de Acción Colectiva describiendo sus principales características y las distintas formas que éste puede asumir; y, por último, se redefine al Ciclo de Vida de la EF desde la perspectiva del Problema de Acción Colectiva.

## **2. LA PROBLEMÁTICA PUNTUAL DE LAS EF Y SU DELIMITACIÓN COMO RECURSO DE USO COMÚN**

Las EF son consideradas como una categoría particular dentro del agregado de Empresas (Calder, 1961; Donnelly, 1964). Ello se debe especialmente a la coexistencia de dos sistemas con características diferentes, en algunos casos contrapuestos: el “sistema familia” y el “sistema empresa” (Davis y Stern, 1980; Lansberg, 1983). El primero se define a partir de los vínculos netamente familiares (sanguíneos) y de las relaciones personales de cada uno de los integrantes del núcleo familiar, pudiendo caracterizar a éste sistema a través de la predominancia de factores culturales, sociológicos y psicológicos. El segundo sistema, se halla constituido por factores netamente económicos que son delimitados en función de los criterios económicos que rigen la maximización de beneficios de la firma.

En este marco, la EF ha sido abordada como la conjunción de dos sistemas que deben ser concebidos -necesariamente- como superpuestos, y a partir de tal conjunción se generan diversas interrelaciones que es necesario

comprender y analizar para realizar recomendaciones de gestión sobre las EF (Gallo, 1998). Concretamente, se trata de una **familia** (caracterizada por vínculos afectivos y lazos sanguíneos entre los agentes que la componen) que decide **emprender** un proyecto de negocio (que requiere del desarrollo de habilidades administrativas y gerenciales), siendo éste concebido -al menos al inicio del proyecto- como un sustento económico para el grupo familiar.

La literatura especializada en EF comienza a plantear concretamente las características de cada sistema, así como las relaciones que se suscitan entre ellos y los diversos marcos de solución alternativos. De esta forma, se ha planteado la vinculación de Empresa y Familia a partir de numerosas perspectivas, desde el plano económico y político hasta el plano ideológico y sociológico (Vilanova, 1985), considerando que cada sistema le aporta su propia complejidad al otro sistema (Luhman, 1996).

Por su parte, además del agregado de variables a considerar al momento de estudiar a este tipo de firmas, vale destacar que se trata de sistemas dinámicos en el tiempo, en primer lugar, porque como todo proyecto económico atraviesa por las etapas de puesta en marcha, crecimiento y consolidación o decadencia, y en segundo lugar pero no menos importante, por el inminente cambio generacional al que se encuentra sujeto el sistema familia. Ambas circunstancias, confluyen en la delimitación de lo que se conoce como Ciclo de Vida de la EF, es decir, las fases o etapas por las que atraviesa la firma familiar a lo largo de su vida. Al respecto, la literatura especializada identifica en las EF un ciclo que consta de: una **primera etapa** de surgimiento y prosperidad del proyecto económico que es impulsado por

la primera generación de familiares o núcleo familiar; una **segunda etapa** que se caracteriza por una modificación en la estructura del sistema familia a raíz de la incorporación de nuevos agentes; es decir, un desmembramiento del núcleo familiar, que puede derivar en dos escenarios posibles en el plano económico, delimitando de esta forma un desdoblamiento de la **tercera etapa**: la consolidación de la EF como una firma despersonalizada de mercado o la desaparición o muerte de la misma. La adopción de una u otra trayectoria en la tercera etapa depende de la resolución adoptada por la firma en el plano gerencial ante la instancia crítica planteada por el advenimiento de nuevos integrantes de la familia que se reconocen como nuevos integrantes de la firma. Ante esto, las políticas de acción recomendadas se sintetizan en la separación de la gerencia y la propiedad y la profesionalización de la gerencia (Teoría de la Agencia); lo cual implica el desplazamiento de los valores familiares tanto como de las reglas y rutinas propias de las familias empresarias por lo que en términos estrictamente conceptuales la EF pierde su característica de *familiar*. Si la EF no adopta estos criterios de decisión, entonces se encuentra inevitablemente destinada al colapso y su desaparición se produce por la extinción del proyecto económico.

En este marco, el ciclo de vida lleva asociado a su trayectoria la idea de evolución de la EF asociada al tamaño, considerando como exitosas aquellas empresas que logran desprenderse de su condición de familiar. No obstante, entre la etapa de la empresa que inicia como un proyecto familiar de dimensiones pequeñas y la etapa de la gran empresa que se consolida en el mercado como un colectivo de acciones cotizantes en bolsa,

existen otros caminos posibles. En virtud de ello, este trabajo se centra en estudiar el ciclo de vida de las EF que mantienen la intención en el tiempo de conservar a la firma como un negocio familiar; es decir, que conciben a los nuevos integrantes de la familia como nuevos propietarios y miembros de la empresa, futuros dirigentes de la misma, puesto que así garantizan el sustento económico de las generaciones venideras. De esta forma, en función del grado de concentración de la propiedad, la gerencia y el control en manos del colectivo familiar, la categoría de EF antes planteada se encuadra dentro de una definición intermedia, que en términos de Shanker y Astrachan (1996) se delimita como aquella firma en la cual la familia concentra la propiedad y la gerencia pero permite la participación de agentes externos en el desarrollo de actividades operativas necesarias para el normal desenvolvimiento de la firma.

A su vez, como se mencionó anteriormente, el presente trabajo concibe a las EF desde una perspectiva particular cimentada sobre un novedoso marco analítico que permite entender a las EF como un RUC, pudiendo de esta forma hacer uso de las herramientas teóricas que han surgido para explicar las problemáticas propias de los RUC. En este sentido, un RUC es concebido como un bien que presenta características especiales desde el punto de vista de la *rivalidad* y la *exclusión* de su consumo, concretamente se trata de bienes con **alta rivalidad** (es decir, lo que consume un individuo en un momento dado ya no está disponible para el consumo de otro individuo) y **bajos o nulos niveles de exclusión** (es decir, se vuelve dificultoso restringir el consumo a potenciales beneficiarios o usuarios del mismo) (Ostrom, 1990).

En este contexto, las características especiales que poseen las EF se condicen con los requisitos planteados para poder definirla como un Recurso de Uso Común:

- **Difícil (o nula) exclusión:** [...] los miembros que componen el sistema familia configuran un sistema de instituciones sociales donde los lazos de sangre rigen los criterios de ingreso, permanencia y usufructo de la empresa. De esta manera, se suele imposibilitar - explícita o implícitamente - la entrada de agentes externos, haciendo de la misma un recurso no explotable para terceros. Pero al mismo tiempo, dichas instituciones son las que suelen convertir a la firma en un recurso de libre acceso para los miembros de la familia, especialmente cuando éstas se rigen por “criterios de igualdad”.
- **Altos niveles de rivalidad:** en EF de naturaleza cerrada el flujo de recursos económicos producido por la firma presenta una fuerte rivalidad para los miembros del sistema familia. Es evidente que los fondos producidos por la actividad colectiva cuando son extraídos por uno de sus miembros ya no se encuentran disponibles para los restantes. (Barrionuevo y Munt, 2013, p. 90- 91).

Dicha analogía conceptual, permite desplegar una serie de instrumentos metodológicos que son pertinentes de utilizar en el marco de la problemática asociada a los RUC. Concretamente, y en grandes rasgos, puede mencionarse el abordaje desde la Teoría de la Acción Colectiva, mediante la cual se plantea la *Tragedia de los Comunes* como el resultado inevitable al que se encuentran destinados los RUC como consecuencia de privilegiar la persecución de intereses individuales por sobre los intereses colectivos

(Olson, 1965; Hardin, 1968). Del mismo modo, otros autores como Ostrom (2000) plantean un abordaje más optimista mediante la propuesta del Institucionalismo de la Acción Racional, argumentando que el problema de acción colectiva en el que se encuentran inmersos los RUC puede ser planteado como un Dilema de Acción Colectiva, sin llegar al extremo de una tragedia.

### **3. EL PROBLEMA DE LA ACCIÓN COLECTIVA DESDE UNA PERSPECTIVA DINÁMICA**

A los fines de comprender cuál es la *lógica* que subyace en las situaciones de acción colectiva, es necesario delimitar primero cuáles son los criterios que nos permiten identificar el acontecimiento de dichas situaciones. Como elemento primordial es necesario saber que se trata de escenarios que requieren de la “cooperación o coordinación de dos o más individuos para la consecución de un objetivo común” (Miller Moya, 2004, p. 168); es decir, los individuos se encuentran inmersos en un contexto de interacción en el cual deben tomar decisiones individuales que en relación con las decisiones del resto de los individuos determinarán la obtención del beneficio común propuesto.

En particular, los RUC por sus características especiales se enmarcan dentro de las situaciones de acción colectiva antes planteadas, puesto que los agentes que hacen uso de dicho bien deben interactuar al momento de decidir sobre la explotación colectiva del mismo. De esta forma, las problemáticas inherentes a los RUC han sido abordadas en el marco de la Teoría de la Acción Colectiva, debiendo hacer referencia a los trabajos

de Olson (1965) y Hardin (1971) quienes explican el problema de acción colectiva a partir de la contradicción entre los intereses individuales y los intereses colectivos producida a raíz de las conductas de *free rider* que adoptan los agentes que administran el RUC; todo ello confluye con la utilización del Dilema del Prisionero como la herramienta analítica que permite capturar la lógica que subyace a las situaciones de acción colectiva.

No obstante, Ostrom, Gardner y Walker (1994) distinguen en su obra entre *situaciones* y *dilemas* haciendo referencia a que no todos los RUC se encuentran destinados a un final trágico; es decir, no en todos los casos la racionalidad individual produce resultados irracionales desde la perspectiva colectiva. Según estos autores en una situación de dilema es posible identificar dos factores comunes: 1) la generación de resultados subóptimos: esto es que dadas las condiciones tecnológicas, de mercado, las reglas vigentes y las características de los agentes, las estrategias adoptadas individualmente por cada uno de ellos, producen resultados socialmente subóptimos desde su propia perspectiva; y 2) la existencia de alternativas institucionales factibles de implementar, es decir, debe existir un conjunto de estrategias capaces de producir resultados más eficientes que las estrategias actuales y éstas deben ser percibidas por los individuos para poder iniciar el cambio institucional. Si estas condiciones no se observan en el entorno de un RUC, entonces la acción colectiva no debe enmarcarse como una situación de dilema.

En este sentido, los escenarios de acción colectiva han sido categorizados en función del grado de compatibilidad entre los intereses individuales y los intereses colectivos (Taylor, 1987; Sandler, 1992; Heckathorn, 1996)

arribando a tipologías diversas, pero congruentes entre sí. A tal fin, la Teoría de los Juegos se ha constituido en el marco analítico que permite modelizar esa diversidad de situaciones mediante la utilización de juegos no cooperativos, entendidos como aquellos juegos en los que:

[...] los individuos toman sus decisiones independientemente unos de otros aunque conociendo sus oponentes y las posibles estrategias que estos tienen a su disposición. Es decir, son individuos egoístas pero que tratan de predecir lo que los otros agentes harán para obrar entonces en conveniencia propia. En esta estructura de análisis los agentes no alcanzan ningún nivel de cooperación. (Monsalve, 2003, p.139).

Entre los autores que han analizado la variedad de situaciones de acción colectiva posibles en función de cuáles sean las circunstancias particulares en cuanto a los atributos del RUC y de los agentes involucrados en su administración, el trabajo de Heckathorn (1996) llamado *The Dynamics and Dilemmas of Collective Action* es referencial a los fines de la presente investigación. Allí, se plantea la posibilidad de hallar situaciones de acción colectiva altamente divergentes y se deriva mediante la utilización de teoría de los juegos la existencia de cinco tipos de juegos capaces de representar de forma exhaustiva las distintas estructuras dentro de las cuales se produce la acción colectiva, considerando para ello el *trade off* entre la forma que asume la función de producción del RUC y el valor relativo que éste representa para los agentes que deciden contribuir o no a su producción. De esta forma, el autor arriba a la obtención de los siguientes juegos: el Dilema del Prisionero, el Juego del Grupo Privilegiado, el Juego del Gallina, el

Juego de la Seguridad y el Dilema del Altruista, siendo éstas las categorías de análisis dentro de las cuáles se producirá la acción colectiva.

Asimismo, basado en los trabajos de Sandler (1992) y Heckathorn (1996), Miller Moya (2004) realiza una presentación interesante sobre las tipologías que resumen la diversidad de *Escenarios para la acción colectiva*. Concretamente, el planteo consiste en reagrupar los distintos juegos en tres categorías fundamentales: 1) Dilemas Sociales; 2) Grupos Privilegiados y 3) Problemas de Coordinación, las cuales son un elemento de utilidad a los fines de poder abstraer determinadas situaciones propias del objeto de estudio presentado en la primera parte de este trabajo.

De manera subsiguiente se procede a describir las características de los cinco juegos revelados anteriormente.

*Caracterización de los juegos representativos para las diversas situaciones de Acción Colectiva.*

A los fines de presentar de manera ordenada los juegos correspondientes y de simplificar la comparación entre ellos, se analizará el caso de *dos jugadores con dos estrategias* cada uno: contribuir (C) o no contribuir (NC) según sea su intención de aportar a la producción del RUC en cuestión. La diferenciación entre los respectivos juegos estará determinada por el *orden de preferencia sobre los pagos* que se obtienen al adoptar una u otra estrategia teniendo en cuenta además las condiciones particulares de cada escenario.

**Tabla I: Matriz de pagos referida a un juego genérico**

		Jugador 2	
		C	NC
Jugador 1	C	$R=V-c$	$S=V.(1-p)-c$
	NC	$T=V.(1-p)$	$P=0$

Fuente: elaborado en base a Heckathorn (1996).

V: valor de la producción total del bien colectivo.

c: costo de contribuir a la producción del bien.

p: surge del cociente entre el número de agentes detractores y el número total de contribuyentes.

La contextualización de este juego genérico viene dada por dos agentes o jugadores que se encuentran comprometidos con la administración de un RUC, cuya explotación le reportará un beneficio del cual no podrá ser *excluido*, pero sin embargo deberá decidir cuál es su nivel de contribución a la producción del mismo.

Los pagos que se muestran en cada celda corresponden a la función de utilidad del jugador 1 al decidir sus estrategias interdependientemente con el jugador 2. Como se trata de un juego no cooperativo, los individuos deciden simultáneamente y tienen conocimiento sobre todas las estrategias posibles -tanto propias como ajenas- y de las reglas del juego, por lo cual cada jugador tomará sus decisiones buscando la mejor respuesta a la estrategia adoptada por los demás (Gibbons, 2003).

El **Dilema del Prisionero (DP)** es el juego que se ha utilizado frecuentemente para modelizar situaciones de acción colectiva, puesto que

la oposición entre los intereses individuales y colectivos subyacente en el mismo lleva a la obtención del resultado trágico comúnmente conocido en el marco de los RUC como Tragedia de los Comunes. En el DP cada jugador tiene una *estrategia dominante* (aquella que produce siempre los mayores pagos independientemente de lo que decida el otro jugador) que surge de evaluar individualmente la utilidad que le reporta elegir una u otra estrategia. En este juego en particular el Jugador 1 decidirá **No contribuir** (NC) puesto que así obtendrá siempre mayores pagos que si decidiera **Contribuir** (C), independientemente de lo que haga el Jugador 2. Como se trata de un juego simétrico, el Jugador 2 tendrá la misma estrategia dominante, y la combinación de ambas derivará en la obtención de una función de pagos menor a la que cada jugador buscaba.

La matriz que se muestra en la Tabla II, corresponde a un caso típico de DP,

**Tabla II: Dilema del Prisionero**

		Jugador 2	
		C	NC
Jugador 1	C	(3,3)	(0,5)
	NC	(5,0)	(1,1)

*Fuente: elaborado en base a Heckathorn (1996).*

La elección de la estrategia **NC** por parte de los dos jugadores, se constituye en un Equilibrio de Nash del juego, es decir, la estrategia pura (NC) de cada jugador se establece como la mejor respuesta a la estrategia pura (NC) del otro jugador, por lo que ningún jugador tiene incentivos para abandonar su estrategia dominante (Gibbons, 2003). De igual modo, la

elección de la estrategia Contribuir por parte de ambos jugadores genera una función de pagos Pareto-Eficiente ya que en tal caso ningún jugador podría mejorar su situación sin empeorar la del otro jugador, con lo cual se constituye en un equilibrio socialmente deseable. Como se observa a través de esta matriz, si ambos jugadores eligen NC el pago que obtienen (1,1) es estrictamente menor que si hubieran decidido C, con la cual obtenían un pago de (3,3).

De esta forma, el DP constituye un “[...] ejemplo paradigmático de un dilema social, donde los individuos, persiguiendo sus intereses privados, obtienen un resultado inferior al que hubieran obtenido si hubieran cooperado entre ellos” (Miller Moya, 2004, p.174). En términos del RUC, la conducta de *free rider* que adoptan los agentes deriva en que éstos no contribuyan al esfuerzo común y procuren beneficiarse del esfuerzo de los demás, obteniendo de este modo un nivel de producción del bien común inferior al óptimo.

El **Juego del Grupo Privilegiado (JGP)**, como una alternativa para representar situaciones de acción colectiva, se fundamenta en la existencia de una “masa crítica” de personas que movilizados por intereses particulares dirigen su esfuerzo hacia la producción del bien común. En palabras de Miller Moya (2004) “un grupo privilegiado viene definido por el hecho de que algún miembro particular, o un subgrupo de individuos dentro del mismo, tiene incentivos suficientes para procurar que el bien colectivo sea suministrado incluso si él mismo tiene que cargar con el costo total de la provisión del bien” (p. 180).

En este contexto, los individuos poseen una alta valoración sobre

la producción del bien colectivo, pudiendo afirmar que la racionalidad individual y la racionalidad colectiva coinciden perfectamente, por lo cual no existe un dilema social, tal y como sucedía en el DP (Heckathorn, 1996). Si se trata de un subgrupo, entonces es posible mencionar la existencia de intereses heterogéneos, puesto que los individuos que conforman la masa crítica -en general, son los líderes del grupo- cargan con una mayor cantidad de costos (pecuniarios y no pecuniarios) que el resto de los integrantes, y como contrapartida reciben de éstos la aprobación y el reconocimiento por ser quienes impulsan la acción colectiva. No obstante, es posible que la actitud benevolente de la masa crítica se transforme con el tiempo en un factor negativo, puesto que la “autonomía” que ésta desarrolla para poder producir el bien común puede desincentivar la participación del resto de los individuos de manera continua en el tiempo, bloqueando la incorporación de nuevos agentes.

La estructura del JGP se muestra en la Tabla III.

**Tabla III: Juego del Grupo Privilegiado**

		Jugador 2	
		C	NC
Jugador 1	C	(5,5)	(1,3)
	NC	(3,1)	(0,0)

*Fuente: elaborado en base a Heckathorn (1996).*

En este caso, la estrategia dominante de cada jugador es Contribuir puesto que esa es la estrategia que le reporta siempre los mayores pagos (5,5), constituyendo el equilibrio de Nash del juego, que a su vez coincide

con la función de pagos óptima desde el punto de vista social. De esta forma, cuando los individuos involucrados en la administración y explotación de un RUC tienen una alta valoración del recurso con intereses particulares sobre la producción sustentable del mismo, la acción colectiva se inicia sin inconvenientes y en función de la estructura específica que asuma el juego y del liderazgo llevado a cabo por la masa crítica la misma tendrá continuidad en el tiempo.

El **Juego del Gallina (JG)** se denomina de esa forma puesto que plantea una situación de dos personas (adolescentes) que prueban su audacia conduciendo cada uno un automóvil en línea recta pero en sentido opuesto, de manera que pueden elegir entre dos opciones (estrategias): desviarse para evitar una colisión (asociada a una conducta de *gallina*) o continuar con el trayecto (asociada a una conducta de *temerario*) esperando que el otro jugador se desvíe. En este juego se encuentra subyacente un problema de negociación, puesto que los jugadores tienen un interés común en que la colisión no se produzca pero ninguno quiere ser catalogado de gallina. “Este juego representa sistemas en los cuales el interés común en la acción colectiva coexiste con preferencias opuestas respecto de la dirección precisa que la acción debería tomar” (Heckathorn, 1996, p. 258).

La matriz de pagos típica de este juego se muestra a continuación:

**Tabla IV: Juego del Gallina**

		Jugador 2	
		C	NC
Jugador 1	C	(3,3)	(1,5)
	NC	(5,1)	(0,0)

Fuente: elaborado en base a Heckathorn (1996).

Como se deriva de los pagos que reporta cada estrategia, la mejor respuesta de cada jugador es contribuir sólo si el otro jugador no lo hace, de manera que el juego presenta dos posibles equilibrios de Nash en cada uno de los cuales un jugador contribuye y el otro actúa como *free rider* (Linares Martínez, 2007). En este contexto, los agentes tienen interés en que se produzca la provisión del RUC pero ninguno quiere realizar esfuerzos “innecesarios” si existe alguien más que esté dispuesto a efectuarlo, por ello el conflicto entre los intereses privados y los intereses colectivos deriva en la obtención de alguno de los dos equilibrios, que no son eficientes en el sentido de Pareto pero que garantizan al menos algún nivel de producción del bien común.

El **Juego de la Seguridad (JS)** plantea un problema de coordinación entre individuos que están dispuestos a contribuir con la producción del bien colectivo, sólo si tienen la *seguridad* de que el resto de los jugadores también lo hará. Generalmente, representa situaciones en las que los agentes detrás de una acción colectiva comparten la forma de implementarla y tienen una alta valoración sobre la participación y el compromiso mutuo,

no así sobre las conductas oportunistas.

La estructura de un JS se muestra en la Tabla V:

**Tabla V: Juego de la Seguridad**

		Jugador 2	
		C	NC
Jugador 1	C	(5,5)	(0,3)
	NC	(3,0)	(1,1)

*Fuente: elaborado en base a Heckathorn (1996).*

El orden de preferencia sobre los pagos indica la existencia de dos situaciones de equilibrio en las que la mejor respuesta de cada jugador es Contribuir sólo si el otro jugador contribuye. Si los jugadores logran coordinarse y ambos eligen C entonces obtienen el mayor pago posible (5,5) el cual es, a su vez, socialmente óptimo. Si la coordinación no se produce con éxito y ambos jugadores coinciden en NC entonces el equilibrio de Nash ya no coincide con el equilibrio paretiano y ambos obtienen un pago inferior (1,1). Como es sabido, ante la existencia de múltiples equilibrios de Nash la Teoría de los Juegos no está en condiciones de predecir cuál de ellos se producirá, sólo puede garantizar cuál es el conjunto de equilibrios factibles.

Finalmente, el **Dilema del Altruista (DA)** plantea una situación en la cual la provisión del bien colectivo provoca la incurrencia de altos costos en contraste con los beneficios generados, con lo cual su producción es irracional. En consecuencia, la valoración de los individuos sobre el bien es demasiado baja y no tienen incentivos para cooperar. La matriz de pagos

del DA es la siguiente:

**Tabla VI: Dilema del Altruista**

		Jugador 2	
		C	NC
Jugador 1	C	(1,1)	(0,5)
	NC	(5,0)	(3,3)

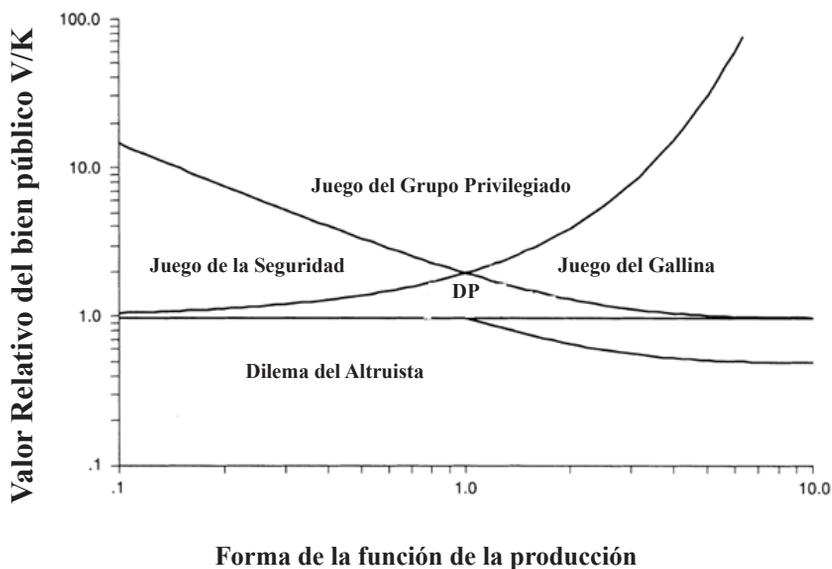
Fuente: elaborado en base a Heckathorn (1996).

La estrategia dominante de los jugadores es NC, configurando un único equilibrio de Nash cuya función de pagos coloca a los individuos en una situación eficiente desde el punto de vista individual y colectivo. No obstante, cuando los individuos asumen conductas altruistas intentando satisfacer las preferencias de sus pares, puede acontecer -transitoriamente- que quienes deciden contribuir asuman las pérdidas netas de la producción, aunque ello no sea eficiente ni colectiva ni individualmente. En este último caso, la problemática se produce por un exceso de cooperación y no por la falta de ella (Heckathorn, 1996).

Como se mencionó en el apartado anterior, este conjunto de juegos son capaces de representar de modo exhaustivo las diversas situaciones de acción colectiva. Específicamente, Heckathorn (1996) plantea en su modelo una función de utilidad subjetiva que tiene como argumento la función de producción correspondiente al bien colectivo, la cual se define *monótonicamente creciente* con la proporción de individuos que

contribuyen a la producción del mismo<sup>2</sup>. A partir de este planteo, el autor configura un espacio de juegos que ocupan distintas zonas en función de la valoración subjetiva del bien que hagan los agentes y de la forma específica de la función de producción.

**Figura 1: Zonas de juego generadas por la relación entre la forma de la función de producción (F) y el valor relativo del bien público (V/K)**



*Fuente: elaborado en base a Heckathorn (1996).*

2- La función de utilidad referida es la siguiente:  $U=V.L-K$ , donde U es la utilidad del individuo, V es el valor de la producción total del bien colectivo, L es la proporción del bien colectivo que fue producido y K contiene distintos tipos de costos (de contribución, de control, de información). A su vez,  $L=1-(D/N)$  F, donde D es el número de actores en el grupo que no contribuyen y N es el número total de actores, siendo su cociente un indicador de los distintos segmentos de la función de producción; finalmente, F es un exponente que permite controlar la forma de la función de producción: si  $F<1$  la producción aumenta a medida que aumentan los contribuyentes; si  $F=1$  la producción es proporcional a la cantidad de contribuyentes y, si  $F>1$  la producción decrece con la incorporación de nuevos contribuyentes.

Cada punto de este diagrama corresponde a un único valor de T, R, S y P de la matriz genérica especificada anteriormente, configurando la sucesión de algún tipo de juego dentro de los cinco casos posibles.

La importancia de este diagrama radica en su potencial heurístico, puesto que permite dilucidar la naturaleza dinámica de la acción colectiva, que puede ir asumiendo una u otra estructura según las condiciones del entorno y de los agentes involucrados en él. Para el caso concreto analizado en el artículo de 1996, Heckathorn define a la acción colectiva en tres etapas: una fase inicial, en la que existe una masa crítica que realiza la contribución inicial; una fase intermedia, en la cual las contribuciones de los actores continúan en aumento ya sea como consecuencia de retornos marginales crecientes, de la interacción estratégica o de la implementación de incentivos selectivos; y por último, una fase de madurez en la que comienzan a operar los límites en la producción del bien colectivo a causa de las restricciones físicas sobre la producción adicional y/o de los rendimientos decrecientes provocada por la incorporación de nuevos contribuyentes. De esta forma, los agentes involucrados en la acción colectiva se enfrentarán en el tiempo a una *sucesión de dilemas*, también denominados *dilemas híbridos* en respuesta a la combinación de distintos juegos en distintos momentos de tiempo (Linares Martínez, 2007).

#### **4. EL CICLO DE VIDA DE LAS EF VISTO COMO UNA SUCESIÓN DE DILEMAS DE ACCIÓN COLECTIVA**

Diversos autores han abordado las etapas por las que atraviesa la EF (Hollander y Elman, 1988; McGivern, 1989; Ward, 1991), estableciendo

explícita o implícitamente una serie de lineamientos de política que éstas deben llevar a cabo en las distintas instancias de su ciclo de vida con el fin último de convertirse en una *gran empresa* de mercado.

En este marco, la EF es considerada como una empresa que nace y está destinada a dos estados de la naturaleza finales: 1) la superación de las instancias críticas y su consecuente transformación en una empresa madura, o 2) su extinción como proyecto económico a causa de no afrontar exitosamente las sucesivas crisis. Estos hechos estilizados, son categorizados en el presente trabajo mediante la consecución de una *sucesión de dilemas*, tal y como se presentó en el apartado anterior. En primer lugar, las EF nacen como consecuencia de la motivación y del espíritu emprendedor de un grupo reducido de personas, en muchos casos un solo individuo, que incentivado por su ambición personal decide “iniciar la acción colectiva” aun cuando ello no le reporte ganancias monetarias sustantivas en el corto plazo, sino que sólo le brinde beneficios cualitativos como el reconocimiento de sus pares, la autonomía de trabajo, entre otros. De esta forma, el *patriarca* será quien se ocupe de las cuestiones específicas del emprendimiento de forma individualista, pero todos los integrantes de la familia harán usufructo de los beneficios producidos puesto que la misión del negocio se fundamenta en el sustento económico del núcleo familiar. Consecuentemente, la fase de inicio de una EF es categorizada como un Juego de Grupo Privilegiado, en el cual el interés individual se corresponde con los intereses colectivos de los miembros de la familia.

De acuerdo con las dos trayectorias posibles en las que puede derivar el destino de la EF, el JGP mantendrá su estructura o será sucedido por un

Dilema del Prisionero. Si la EF es capaz de atravesar las instancias críticas mutando desde una estructura organizativa individualista a una estructura descentralizada y profesionalizada en la cual los miembros de la empresa -ya no necesariamente familiares- responden exitosamente a la implementación de un sistema de incentivos selectivos, entonces la estructura del juego mantiene la esencia del JGP *pero* en este caso la coincidencia entre la racionalidad individual y la colectiva no se produce de forma innata, sino que se genera en respuesta a la imposición de normas y reglas que apuntan a alinear los intereses de *agente y principal*, lo cual se obtiene imponiendo estímulos a la estrategia C o sanciones sobre la estrategia NC.

Si la EF no es capaz de diagnosticar los factores problemáticos y por ende no logra reaccionar en las instancias de crisis, entonces la intromisión de los asuntos familiares en la firma puede derivar en el colapso de la misma. En este caso, quienes ofician de líderes dentro de la masa crítica deberán reconocer que la cooperación voluntaria ya no es suficiente, puesto que el núcleo familiar ya no se compone de la misma forma que en la fase inicial, con lo cual la vigencia de una organización horizontal y altamente personalizada ha dejado de ser viable y su prolongación en el tiempo puede derivar en una *tragedia* para la firma, tal y como lo predice el DP.

No obstante, el propósito de este trabajo es dejar plasmada la posibilidad de hallar otros escenarios factibles para las EF. Si se considera a los dos casos anteriores como extremos, entonces los casos intermedios se definen como aquellos en los que la EF transita por un camino hacia la madurez del negocio pero sin tener que abandonar su condición de familiar. Es decir, la firma sigue constituyendo el sustento de la familia y la familia logra

comprometerse con el proyecto, tanto en el plano económico como en el plano social y cultural, prevaleciendo en los individuos un sentido de pertenencia a la EF. En este caso, el JGP puede modificar su estructura en el sentido de un Juego del Gallina si se trata de una función de producción decreciente por la cual la producción del bien colectivo disminuye con la contribución de los nuevos miembros, o puede transformarse en un Juego de la Seguridad si la producción aumenta con la incorporación de nuevos contribuyentes; finalmente, el Dilema del Altruista puede acontecer si disminuye la valoración que se tiene sobre el bien colectivo.

En consecuencia, este trabajo propone examinar en una investigación subsiguiente, las estrategias concretas que corresponden a los casos definidos como intermedios, incorporando en el análisis el efecto de implementar mecanismos que orienten a los miembros de la EF hacia una conducta de cooperación. Dicha consideración, supone la introducción de nuevas estrategias que a su vez establecen un nuevo orden de preferencias sobre los pagos respectivos. En este sentido, Heckathorn (1996) plantea un modelo basado en Teoría Evolutiva de los Juegos mediante el cual demuestra que los individuos son capaces de aprender a través de la observación y la comparación de sus propios resultados con los ajenos, adoptando las conductas que han sido exitosas y descartando aquellas que han fracasado. En virtud de la analogía conceptual planteada hasta aquí, se vislumbra la posibilidad de poner en evidencia la validez de dicho modelo en el marco de una EF con las características particulares definidas en este trabajo.

## 5. REFLEXIONES FINALES

Las EF constituyen una entidad particular de empresas como consecuencia de la superposición entre dos sistemas: empresa y familia, cuya interacción genera conflictos que son propios de las firmas familiares. En este sentido, el Ciclo de Vida de la EF se define como la combinación de las características que asumen ambos sistemas en el tiempo, por un lado las etapas de puesta en marcha, crecimiento y consolidación o decadencia inherentes al negocio, y por otro lado, el advenimiento de las sucesivas generaciones de familiares.

Las características particulares que asumen las EF permiten hacer una asociación entre éstas y los RUC, puesto que los integrantes de la familia propietaria no pueden ser excluidos del beneficio producido por la firma, del mismo modo que los beneficios acaparados por algunos miembros ya no están disponibles para el goce de otros. En este sentido, se plantea que la EF se encuentra inmersa en un Problema de Acción Colectiva en el cual no todos los individuos se hallan comprometidos de igual forma con la provisión del bien común, pudiendo determinar una diversidad de escenarios o situaciones de acción colectiva: el Dilema del Prisionero, el Juego del Grupo Privilegiado, el Juego del Gallina, el Juego de la Seguridad y el Dilema del Altruista. Bajo este marco, la acción colectiva es concebida como algo dinámico que puede asumir múltiples estructuras de juego en distintos momentos de tiempo.

De esta forma, el ciclo de vida de la EF es redefinido como una sucesión de dilemas de acción colectiva. En particular, se planteó al Juego del Grupo Privilegiado como aquel que representa la fase inicial de las EF,

bajo el argumento de que los fundadores de la misma actúan como una “masa crítica” que impulsa el comienzo de la acción colectiva. A su vez, se delimitaron dos casos extremos que representan dos *hechos estilizados* en el estudio de las EF: la transformación en una empresa despersonalizada que opera en la fase de madurez y la extinción o desaparición de la firma, representados respectivamente por un Juego del Grupo Privilegiado *ampliado* y el Dilema del Prisionero.

Entre los dos estados planteados como extremos, el presente trabajo deja plasmada la posibilidad de encontrar escenarios intermedios representativos de aquellas EF que sin abandonar su condición de familiar, intentan alcanzar la etapa de madurez del negocio, para lo cual implementarán mecanismos que conduzcan a los individuos a comportarse de forma cooperativa. Esta problemática se plantea como una línea de investigación sobre la que se pretende indagar en un próximo trabajo a los fines de dilucidar con mayor exactitud la factibilidad de que la EF adopte la forma de un Juego del Gallina, de un Juego de la Seguridad o de un Dilema del Altruista, y en tal caso cuáles son los factores que permiten explicar la transición hacia uno u otro escenario.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barrionuevo, G. y Munt, J. (2013). As empresas familiares interpretadas como recurso de uso comum: algumas contribuições a partir do institucionalismo e da ação racional. *Cadernos de Gestao Social*, 1(4), 85-102.
- Calder, G. H. (1961). The peculiar problems of family businesses. *Business Horizons*, 3 (4), 93-102.
- Davis, P. y Stern, D. (1980). Adaptation, survival, and growth of the family business: An Integrated Systems Perspective. *Human Relations*, 4 (34), 207-224.
- Chandler, A. Jr. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise*. Cambridge, Massachusetts, Ed. The MIT Press.
- Colli, A. (2003). *The History of Family Bussiness 1850-2000*. Cambridge University Press.
- Donnelly, R. (1964). The family business. *Harvard Business Review*, 4 (42), 93-105.
- Gallo, M. A. (1995). Family businesses in Spain: tracks followed and outcomes reached by those among the largest thousand. *Family Business Review*, 4 (8), 245-254.
- Gallo, M. A. (1998). La sucesión en la empresa familiar. *La Caixa, Colección Estudios e Informes*, 12.
- Galve Górriz, C. (2002). Propiedad y gobierno: la empresa familiar. *Ekonomiaz*, 50, 158-181.
- Gibbons, R. (2003). *Un primer curso de teoría de juegos*. Antoni Bosch

Editor.

- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162, 1243-48.
- Hardin, R. (1971). Collective Action as an Agreeable n-Prisoners' Dilemma. *Behavioral Science*, 5 (16), 472-481.
- Heckathorn, D. (1996). The dynamics and dilemmas of collective action. *American Sociological Review*, 61, 250-277.
- Hollander, B.S. y Elman, N.S. (1988). Family-owned businesses: an emerging field or inquiry. *Family Business Review*, 151-156.
- Lansberg, I. (1983). Managing human resources in family firms: the problem of institutional Overlap. *Organizational Dynamics*, 1 (12), 39-46.
- Linares Martínez, F. (2007). El Problema de la emergencia de normas sociales en problemas de acción colectiva. *Revista internacional de sociología (RIS)*, 131-160.
- Luhmann, N. (1996). *Introducción a la Teoría de Sistemas*. México D.F.: Universidad Iberoamericana.
- McGivern, C. (1989). The dynamics of management succession: a model of chief executive succession in the small family firm. *Family Business Review*, 402-412.
- Miller Moya, L. M. (2004). Acción colectiva y modelos de racionalidad. *Estudios Fronterizos*, 9 (5), 107-130.
- Monsalve S. (2003). John Nash y la Teoría de los Juegos. *Lecturas Matemáticas*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 24, 137-149.

- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action Publics Goods and the Theory of the Groups*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2000). *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. Traducción de Iturbide Calvo, C.; Sandoval, A. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
- Ostrom, E., Gardner, R. y Walker, J. (1994). *Rules, games and common-pool resources*. Michigan: The Michigan University Press.
- Sandler, T. (1992). *Collective Action*. Michigan: The Michigan University Press.
- Shanker, M. y Astrachan, J. (1996). Myths and realities: family businesse´s contribution to the US economy - A framework for assessing family business statistics. *Family Business Review*, 2 (9), 107-122.
- Taylor, M. (1987). *The Possibility of Cooperation*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Vilanova, A. (1985). *El Modelo de los Cuatro Niveles*. ESADE.
- Ward, J. (1997). Growing the family business: special challenges and best practices. *Family Business Review*, 4 (10), 323-338.
- Ward, J. L. (1991). *Cómo desarrollar la empresa familiar: planificación, estrategia de crecimiento, rentabilidad y liderazgo familiar duraderos*. Buenos Aires. El Ateneo.

# “¿QUÉ ES ESA COSA LLAMADA CONTABILIDAD FINANCIERA? UN ABORDAJE EPISTEMOLÓGICO”

*Gabriela Analía García<sup>3</sup>*

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo fundamental analizar cómo se entiende el Rol de la Contabilidad Financiera desde los distintos paradigmas, ya que como disciplina científica ha sido atravesada por los mismos debates epistemológicos que han atravesado al resto de las Ciencias Sociales. Así es posible identificar, dos perspectivas epistemológicas presentes en la investigación en contabilidad financiera, enfoques que no son propios de la Contabilidad sino que constituyen las miradas desde donde se puede entender el rol del conocimiento científico. El trabajo pretende profundizar, particularmente, en los aportes de la perspectiva crítica interpretativa, por ser la menos desarrollada, que propone un análisis crítico y socio-histórico tanto de las condiciones en que se desarrolla la práctica contable, como de las consecuencias sociales de las mismas. Para lo cual resulta relevante hacer un breve relato sobre la evolución histórica de la disciplina, que muestra cómo ha ido progresando como práctica y como disciplina de conocimiento, para luego avanzar en el desarrollo de ambas perspectivas, la principal, positivista y la crítica interpretativa. La base del estudio

---

3 - Docente e investigadora UNRC y UNVM

presentado surge de una investigación documental, concretada a través de la revisión y análisis bibliográfico, que tiene como fuentes principales libros y papers de revistas especializadas.

## **PALABRAS CLAVES**

*Rol de la Contabilidad Financiera - Abordajes Epistemológicos - Teoría Positiva - Teoría Crítica Interpretativa*

## **ABSTRACT**

This paper's main purpose is to analyze how understand the role of Financial Accounting from the different paradigms, since as a scientific discipline has been crossed by the same epistemological debates that the rest of Social Science. Then, it is possible to identify two epistemological perspectives present in research in financial accounting, approaches that are not typical of Accounting, but constitute Accounting glances from where you can understand the role of scientific knowledge. The work aims to deepen, especially in the contributions of the interpretative critical perspective, as less developed, which proposes a critical and socio-historical analysis of the conditions under which the accounting practice is developed, and the social consequences of same, too. Then, results relevant to do a brief of the historical development of the discipline, showing how it has progressed as practice and like a discipline knowledge, then advance in the development of both perspectives; the main positivist, and interpretive criticism perspectives. This study is based on a documentary research, materialized through literature review and analysis, whose main sources

books and papers in journals.

## **KEYWORDS**

*Role of Financial Accounting - Epistemological Approaches - Positive Theory - Interpretative Critical Theory*

## **1. INTRODUCCIÓN**

Mucho tiempo ha llevado la discusión respecto de si Contabilidad Financiera debe ser entendida como una técnica, una tecnología o una disciplina científica. Y es una discusión que podría mantenerse en el tiempo si no se comprende que, en realidad, puede ser todo ello en función de la mirada con la que se la observe o estudie. En sus largos años de vida ha evolucionado en todos esos aspectos, y como disciplina científica ha sido atravesada por los mismos debates epistemológicos que han atravesado al resto de las Ciencias Sociales.

La importancia de la Contabilidad Financiera como Disciplina Social radica en el impacto que la misma tiene en el funcionamiento de los mercados, la economía, y por tanto el bienestar social. Y según cómo se entienda, finalmente, su rol en la sociedad, será la mirada que se construya en torno a su trascendencia.

La de la corriente principal, ortodoxa, de corte positivista, en la que la Contabilidad Financiera es concebida como un Sistema de Información que debe proveer información “útil” al *usuario -dueño del capital-* para apoyar sus decisiones económicas. Dónde según como se conciba a este

sujeto de la decisión, y al contexto en el que opera, serán las características y cualidades que la información deberá asumir, como modo de mejorar la eficiencia del mercado, por tanto de la economía y el bienestar social.

La mirada crítica-interpretativa, heterodoxa, inspirada en la Teoría Crítica de la escuela de Frankfurt, que ve al producto de la contabilidad, es decir sus informes, como una poderosa herramienta de comunicación y control, funcional a la ideología capitalista. Es a través de los informes contables que resulta posible generar parámetros claros para la distribución de la riqueza y el poder en la sociedad.

Así pueden identificarse dos perspectivas epistemológicas presentes en la investigación en contabilidad financiera.

Por un lado el *positivismo*, que considera que la realidad es lo dado, e igualmente observable por todos, y por tanto todos pueden explicarla causalmente, como si se tratara de un fenómeno natural. El positivismo lógico, como forma extrema de empirismo, no sólo justifica las teorías en la medida en que se pueden verificar apelando a los hechos conocidos mediante la observación, sino que además sólo tienen significado en tanto se puedan derivar de este modo (Chalmers, 1990).

En este marco, la tarea de la ciencia consiste en conocer las leyes de la sociedad para ordenar sus cambios, al describir, explicar y prever, mediante la construcción de modelos que se imponen a la realidad con independencia del espacio-tiempo dado. Se reconoce la validez de un único método para analizar todos los objetos -monismo metodológico-, racionalista, lógico deductivo, que parte de unas pocas teorías. Se trata de una visión desde la historia interna de la ciencia, el contexto de la justificación-filosofía del

método- y la racionalidad científica (Aquel, Cicerchia & Mileti, 2010).

Desde esta perspectiva positiva se presentará a la contabilidad como una práctica que se puede explicar y predecir, y que con asiento en una robusta base empírica construirá sus enunciados teóricos. Lo que le permitirá interpretar los hechos observados desde la teoría, a la vez que predecir las consecuencias de los fenómenos contables observados, como el cambio de la política contable, o la publicación del beneficio.

Por otro lado, la *perspectiva crítica interpretativa* de la escuela de Frankfurt se propondrá como tarea dar cuenta de los cambios que van dándose en la sociedad capitalista, como fenómenos sociales que tiene un significado que debe ser interpretado. Claramente influenciada por las teorías marxistas sobre el capitalismo, como modo de producción, conformado por una estructura social desigual que promueve el desarrollo de relaciones sociales antagónicas. Y también por la visión interpretativa del historicismo alemán, en el que se postula que la realidad es creada por el hombre, dando importancia a la acción humana como productora de esa realidad social.

Desde esta perspectiva la comprensión de la acción humana dependerá del sujeto, sus intenciones, motivos y fines, dando relevancia al contexto espacio-temporal. Donde la historia externa y el contexto de descubrimiento son tan relevantes como la historia interna de la ciencia y el contexto de justificación.

Estas visiones se traducen en la Corriente Crítica Interpretativa en Contabilidad, que estudia a la contabilidad como una tecnología, creadora de una realidad acorde a unos fines bien definidos, y como herramienta de

comunicación y control funcional a la ideología capitalista. Realizando su importancia como garante de la subsistencia de las relaciones de poder y la distribución de la riqueza en la sociedad.

En línea con lo expuesto, el presente trabajo tiene como objetivo fundamental analizar cómo se entiende el Rol Contabilidad Financiera desde los distintos paradigmas epistemológicos, para lo cual resulta relevante hacer un breve relato sobre la evolución histórica de la misma, para luego profundizar en las particularidades de las miradas de ambos enfoques. La base del estudio presentado surge de una investigación documental, concretada a través de la revisión y análisis bibliográfico.

## **2. HACIENDO UN POCO DE HISTORIA**

Para intentar dar una respuesta a la pregunta inicialmente formulada ¿qué es esa cosa llamada Contabilidad Financiera? resulta imprescindible avanzar en una breve reseña de su larga historia.

La primera descripción completa del sistema de teneduría de libros por partida doble apareció en 1494, compilado y difundido por Luca Paciolo, un monje matemático italiano. En ese momento existían transacciones fáciles de observar, pero otras más complejas requirieron del desarrollo de conceptos abstractos como beneficio y capital, que fueron desarrollándose a través del tiempo (Scott W.R, 2009).

El mayor grado de complejidad de las operaciones, producto del desarrollo de las sociedades anónimas y la partición de su capital en acciones, que pueden ser negociadas en mercados financieros, hizo que la contabilidad fuera cobrando cada vez mayor jerarquía como una

herramienta para mostrar la situación y evolución de una empresa (Sader, Ficco & García, 2012).

Según Scott W.R. (2009), así comienza una larga transición para la contabilidad financiera, desde un sistema que permitía a un comerciante controlar sus propias operaciones, hacia otro sistema que brinda información a los inversionistas no involucrados en las operaciones diarias de la empresa.

Así, la determinación del *beneficio verdadero* comenzó a ser un pilar básico en la información contable, concepto que recibió mayor atención en Estados Unidos, luego de la sanción del impuesto a las ganancias (1909). Precisamente este país fue el escenario de los desarrollos más importantes en la contabilidad financiera del siglo XX, debido a que su poder económico crecía rápidamente (Sader et al 2012).

Sin embargo la falta de regulación dio lugar a que durante la década del 20, e incluso antes, se sucedieran numerosas manipulaciones en los informes financieros, y otros abusos, que según investigaciones como las de Merino & Neimark (1982) pueden ser consideradas como las principales causas de la crisis de 1929.

De este modo, la Gran Depresión y sus consecuencias, reforma organizativa y legal en los mercados de valores estadounidenses, fueron los factores que hicieron se establecieran las bases previas de una nueva etapa en la contabilidad financiera (Tua Pereda, 1995).

Se hacía necesario entonces un nuevo enfoque en el pensamiento contable para restablecer la confianza popular en los mercados de valores. El fin era lograr un informe financiero que proteja e informe a los inversores y a la vez que aliente la operación correcta de los mercados de capitales

(Ficco, 2011).

Esta prioridad a la protección del inversor se torna visible en 1934 con la creación de la Security Exchange Commission en la Ley de Valores, cuyo objetivo primordial era precisamente proteger a los inversionistas por medio de una estructura reguladora basada en la exposición (Scott W.R, 2009).

Así se abre una nueva etapa en la Contabilidad, que apoyándose en los avances de otras disciplinas como la Economía, las Finanzas y las Ciencias de la Administración, se convence de que informar sobre el “beneficio verdadero” resulta un anhelo inalcanzable. Surge así, como reacción a la imposibilidad de preparar estados contables teóricamente correctos, la necesidad de enfocar los esfuerzos en generar información al menos útil a los inversores.

Este concepto de “utilidad para la decisión” hace su primera aparición en 1966, en un documento de la American Accounting Association titulado “A Statement of Basic Accounting Theory” (ASOBAT), que según García (2010) constituye un hito en la evolución de la teoría contable.

De este modo surge un nuevo enfoque, *“el enfoque de la utilidad de la información para la toma de decisiones”*, que significó una ampliación del rol de la contabilidad, centrado en la rendición de cuentas, hacia el de servir para la toma de decisiones. Este cambio de enfoque fue tan radical que implicó un verdadero cambio de paradigma en la disciplina, con consecuencias sustanciales para la misma (Beaver, 1981; Ficco, 2011).

La contabilidad debe ahora proporcionar datos que tengan contenido de información (Werbin y Quadro, 2010), para lo cual se hace imperioso definir quiénes son los usuarios de esa información. En esta línea, y siguiendo a

García (2010), puede afirmarse entonces que el cambio de paradigma tiene que ver con un cambio de enfoque con respecto al usuario.

El usuario comienza a tener una influencia decisiva en el desarrollo de la teoría contable y, por ende, en la regulación contable que surge a partir de este nuevo paradigma. Será necesario entonces asumir una *perspectiva epistemológica individualista*, a los fines de poder analizar a ese sujeto de decisión, cómo actor plenamente racional, o como sujeto que actúa por reacción a lo sistémico.

### **3. EL ENFOQUE DE LA UTILIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES: LOS SUJETOS DE DECISIÓN Y LOS OBJETIVOS DE LA INFORMACIÓN**

En el marco de este enfoque el usuario se convierte, como dice Tua (1995), “en el determinante de la información a incluir en los estados financieros, cuyo contenido se establece a partir de los posibles requerimientos de sus destinatarios” (p196).

Y esto supone un nuevo enfoque en relación a los objetivos de la contabilidad, en lugar de insistir sobre el concepto de “beneficio verdadero”, debe dirigir sus esfuerzos a elaborar estados contables más útiles a sus usuarios; al sustituirse, bajo el nuevo paradigma, “la búsqueda de una verdad única por una verdad orientada al usuario” Tua (1995).

Es necesario identificar entonces quién es el usuario y comprender sus problemas de decisión para poder determinar cuál es el tipo de información que necesitan. Así, la contabilidad ha tenido que indicar a los inversores como sus usuarios fundamentales, y ello en virtud del conflicto claro de

intereses entre inversores –propietarios- y gerentes, al que se hace referencia en el siguiente apartado.

El problema ahora no es obtener el “beneficio verdadero”, sino que este tipo de dato debe estar en función del usuario. Lo que implica un paso de una idea de “verdad objetiva”, verdad entendida como la correcta definición de la realidad –realismo-, como descripción verdadera de lo que es realmente el mundo; a una “verdad instrumental”, cuyo concepto de verdad dependerá de su utilidad como instrumento, las construcciones teóricas estarán destinadas a lograr un control instrumental del mundo observable (Chalmers, 1990).

Y, precisamente, el cambio de paradigma implica una nueva realidad para la contabilidad financiera, puesto que su objetivo fundamental, la utilidad para la toma de decisiones económicas, hace que la justificación de la disciplina contable descansa en su utilidad.

Contemporáneamente con el cambio de enfoque en la contabilidad, grandes avances tienen lugar en otras disciplinas, como las teorías desarrolladas en economía, estadística y finanzas, que resultaron en aportes muy importantes para la contabilidad. En particular, una teoría para la toma de decisiones bajo incertidumbre, que se desarrolló como una rama de las estadísticas, y otra teoría de los mercados de valores eficientes, que se desarrolló en economía y finanzas, resultaron muy significativas para comprender al usuario y sus problemas de decisión; así las teorías de la decisión y la teoría de la inversión, permiten comprender la naturaleza del riesgo en el contexto de una cartera de inversión, saber cómo los individuos toman decisiones racionales en contextos de incertidumbre, y

qué información requieren los inversores racionales adversos al riesgo.

Por su parte, la teoría de eficiencia del mercado permite conocer cómo las cotizaciones de los títulos reaccionan a la información pública disponible; y finalmente el teorema de la Posibilidad de Arrow (1963) resultó en la comprensión de que no había ninguna cosa semejante al beneficio neto “verdadero”, implicando que la búsqueda de los mejores principios y prácticas contables era una “quimera o sueño imposible”.

Pero es fundamentalmente a partir de los conceptos desarrollados por una nueva rama de la economía, la nueva economía institucional, sobre las economías de información imperfecta, que reconoce las asimetrías que se dan cuando alguna parte interesada tiene una ventaja de información sobre otras, cuando se logra explicar mejor el rol de la contabilidad (Sader et al 2012).

Esto resultó en el desarrollo de la *Teoría Positiva de la Contabilidad* (Watts & Zimmerman, 1986), que se enmarca dentro de la Teoría Positiva de la Agencia (Jensen & Meckling, 1976) donde se explica el comportamiento real de las organizaciones en diferentes aspectos, entre los ellos sus prácticas contables. Esta teoría considera a la organización como nexo de contratos entre los propietarios de los recursos, que voluntariamente contratan con los individuos de un equipo, para beneficiar a todas las partes contratantes (Zimmerman, 1995). Se distingue aquí el rol de la contabilidad y el del auditor, como mediador entre los intereses de inversores y gerentes (Sader et al 2012).

#### 4. TEORÍA POSITIVA DE CONTABILIDAD

Tal como se menciona anteriormente, las ideas clásicas de beneficio verdadero, certidumbre, probabilidades objetivas, racionalidad plena, información sin costo, se desvanecen en el aire a luz de las observaciones que se traducen en avances de disciplinas como la economía, las finanzas y la estadística; y con ellas también la idea de una contabilidad en contexto ideal. Así, las teorías normativas, que se ocupan de investigar lo que debería suceder, dan paso a un pensamiento positivista.

Entre los años 1970 y 1980 la investigación contable comienza a interesarse más por intentar explicar el mundo como es, y no como debiera ser. Según Watts y Zimmerman (1978, 1986, 1990), su objeto de estudio es explicar y predecir las prácticas contables observadas. Ya que una característica importante de la ciencia no sólo es su capacidad de explicar sino también de “predecir” (Chalmers, 1990, p22).

El nombre de teoría positiva es tomado de la Economía, en la que el concepto de teoría aceptado por la ciencia es la de aquella que puede explicar y predecir una parte de la realidad y que resulta empíricamente contrastable. Las teorías positivas investigan cómo interactúan las variables en el mundo real, a los fines de que quienes deban tomar decisiones, al comprenderlas, decidan y actúen en base a sus preferencias-maximizar las utilidades- (Aquel & Cicerchia, 2011)

Según Wirth (1999) estas teorías positivas buscan explicar y predecir aspectos de la realidad contable “relacionados con los procesos de regulación, la relación entre los precios de mercado y las cifras contables, la posibilidad de predicción de quiebras mediante el uso de cifras contables,

el comportamiento de los agentes en relación con los sistemas contables y con la regulación contable” (p21).

La Teoría Positiva de la Contabilidad (Watts & Zimmerman, 1986, 1990) es una teoría que para explicar “el mundo como es” se asienta principalmente en dos teorías fundamentales, a saber, la Teoría de Eficiencia del Mercado (E.F. Fama, 1970) y la Teoría del Contrato (O. Williamson, 1985). Una orientada al mercado y la otra orientada a la organización (empresa).

La investigación orientada hacia el mercado de capitales, que toma como núcleo teórico la Teoría de la Eficiencia del Mercado, intenta analizar cuál es el impacto en el precio de transacción de las acciones, en el mercado de valores, ante el anuncio de la información financiera. La teoría predice que los precios de mercado reflejarán perfectamente toda la información pública disponible. Así, desde una hipótesis mecanicista, el objetivo de la elección de los procedimientos contables será precisamente la modificación que provoque en el precio de las acciones.

El comportamiento del mercado, entonces, puede ser un indicador válido para seleccionar entre diferentes políticas contables, en base al impacto que cada una tiene en los precios de mercado (Aquel et al, 2010). Se está en consecuencia “ante una variante de los estudios de capacidad predictiva de la información financiera aplicada a los mercados de capitales, en los que los estados financieros, a través del mecanismo de formación de precios, contribuyen a la distribución óptima de la riqueza”. (Tua Pereda, 1983, p967).

Si bien evidencia empírica, como la de Ball & Brown (1968), logró demostrar que los precios reaccionan ante la publicación de los informes

financieros, investigaciones posteriores aportan evidencia respecto de que esa correspondencia se da en una ventana temporal muy pequeña y sólo si permite una revisión de las expectativas, siendo probable que el mercado no reaccione a información contable si no ha sido anticipada, o bien que lo haga de manera tardía.

Se concluye entonces que si bien esta línea de investigación orientada al mercado aporta elementos respecto de la manera en que el mercado reacciona a las buenas y malas noticias no esperadas, no logra explicar íntegramente la elección entre las diferentes políticas y normas contable.

Por lo que para tratar de explicar los motivos de esa elección, será necesario pasar la mirada de las investigaciones del mercado hacia la organización. Líneas de investigación que se asientan en el enfoque contractual de las teorías de la firma y de la agencia.

Es en este sentido que Tua Pereda (1991) identifica a este enfoque de la Teoría Positiva en Contabilidad, como “neopositivismo inductivo”, esto implica un abordaje netamente empírico y basado en líneas inductivas de investigación que parten de las teorías de la agencia y de la firma, como consecuencia de la insuficiencia del enfoque de mercado para explicar las elecciones contables.

La Teoría de la Firma (Coase, 1937) entiende a la empresa como una entidad legal que sirve como nexo de unión de relaciones contractuales entre individuos, permitiendo reducir costes a la vez que una producción eficiente. La importancia que Coase (1937) le da a la empresa radica en la justificación de su existencia: En su artículo “The Nature of the Firm” plantea que la empresa existe por ser la manera menos costosa de organizar

ciertas actividades económicas.

En el contexto de la empresa una de las relaciones más importantes que podemos encontrar es la de agencia, que ha dado origen a una Teoría. Los conceptos básicos en torno a los cuales se estructura esta Teoría de la Agencia han sido definidos en el trabajo de Jensen y Meckling (1976) titulado “Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure”. Los mismos se refieren a la relación de agencia, a los problemas de agencia, a los costos de agencia y a la definición de organización y de empresa.

Las relaciones de agencia se presentan como relaciones contractuales entre dos partes interesadas (principal y agente) que se verifican en las situaciones en las que se requiere colaboración, estableciendo un intercambio voluntario entre las partes, pero en las que la actuación del agente afecta directamente los intereses del principal (Jensen & Meckling, 1976). Adicionalmente como la información no es un bien público, sino un recurso escaso y costoso, surgirán asimetrías de información que aumentan las ventajas al gerente respecto del principal, pudiendo manipular las elecciones contables de manera que redunde en una mayor remuneración.

La teoría de la agencia aporta conceptos fundamentales para contextos como el del mercado de capitales, donde la clara separación entre agente y principal -gerente y accionista-, supone la necesidad del principal de delegar en el agente la toma de decisiones, a la vez que dificulta el control. De allí que, para lograr alinear los intereses del gerente a los del inversionista, interesado en obtener mayores dividendos, se establezcan contratos que fijan la retribución de la gerencia al logro de determinadas cifras contables.

Esta teoría señala que, en la medida en que la función de utilidad de los directivos a través de su remuneración y/o control de su actividad, dependa del resultado contable de la empresa, éste no será indiferente a la hora de elegir entre las diversas alternativas contables (Aquel et al, 2010). Por lo que la elección queda condicionada por objetivos individuales de maximización de retribución para la gerencia.

Es en este contexto en el que la Contabilidad financiera debe asumir la un rol muy preciso, el de minorar, a través de las normas contables, dichas asimetrías que dan lugar al comportamiento oportunista de la gerencia y que a su vez afecta el funcionamiento eficiente del mercado de valores y la distribución de la riqueza.

## **5. CORRIENTE CRÍTICA INTERPRETATIVA**

Paralelamente, a comienzos de la década del '80, y como una perspectiva alternativa, y contrapuesta, a la línea de investigación contable dominante, de corte positivista, Hopwood 1985, líder intelectual de esta corriente, Tinker 1980, Cooper y Sherer 1984, “unen sus voces” a favor de una investigación crítica en Contabilidad, que sea capaz de interpretar el papel de la misma dentro del marco político, económico, social e institucional, es decir más allá de sus aspectos puramente organizacionales (Archel, 2007, p49). Propendiendo a un análisis crítico y socio-histórico que permita comprender las condiciones en que se desarrolla la práctica contable, como las consecuencias de la misma.

Estos autores se asientan sobre una perspectiva crítica, que evalúa las características de la ciencia y el uso que se le da en la actualidad. Desde esta

perspectiva epistemológica se dilucidan los problemas de la ciencia como representación del mundo, mostrando que antes que esto el conocimiento científico es un constructo simbólico, por tanto una expresión cultural; en tal medida, como toda la cultura, la ciencia es una expresión de los poderes, luchas e intereses de clase -de la clase dominante- (Neimark, 1990). Bajo esta óptica, la corriente crítica de la epistemología plantea que la ciencia, antes que nada, es un Régimen Político de Verdad (Foucault, 1979).

Según Mattessich (2006), el enfoque alternativo surge desde Gran Bretaña y lo denomina, Corriente Crítica Interpretativa, conocida por sus siglas en inglés CIV: Critical Interpretive View. Caracteriza a esta línea de estudio como influenciada por la sociología, la psicología y la filosofía, y le asigna un rol de crítica a la economía neoclásica y liberal, inclinando sus preferencias políticas hacia el socialismo.

Peter Miller (1994), uno de los principales exponentes de esta línea, afirma que en los comienzos de la década del `80 se produce una transformación en la manera de entender a la contabilidad; las prácticas contables dejan de ser consideradas principalmente en sus aspectos organizacionales. A partir de allí las agendas de investigación comienzan a prestar atención al contexto social e institucional en el cual la contabilidad opera, asumiendo una postura crítica-interpretativa.

En el marco de la *corriente crítica*, surgen importantes contribuciones como las de la Teoría de la Economía Política (TEP), aportando una visión en la que la sociedad, la política y la economía, son inseparables, por lo que los aspectos económicos no pueden ser investigados, sin tomar en consideración el marco institucional, social y político en que se desarrollan

las actividades económicas (contexto de descubrimiento). Guthrie y Parker (1990) trasladan estos argumentos a la teoría contable, señalando que:

“La perspectiva de la economía política considera a la información contable como documentos con contenido político, social y económico. Son una herramienta para construir, sostener y legitimar disposiciones políticas y económicas en el marco ideológico e institucional que contribuye a los intereses privados de la organización”. (p166)

Se reconoce, así, el valor social de la información contable como representación de un contexto social y político-ideológico determinado.

La TEP cuestiona el papel que juega la contabilidad en el afianzamiento de la posición de privilegio de una parte de la sociedad frente a otra. Explora y valora la manera en que los distintos actores utilizan la información contable para intervenir, silenciar o transformar el conflicto social, posicionando la lucha de clases en el centro del análisis. Y en este sentido se interesa, particularmente, por los efectos que la información contable puede tener sobre la distribución de la renta, la riqueza y el poder (Archel, 2007).

De este modo las investigaciones que se desarrollan en el marco de la TEP investigan el efecto que la contabilidad produce en la organización y en el conjunto de la sociedad (Cooper & Hooper, 1990).

Bajo esta nueva concepción crítica, la contabilidad es concebida por sobre todo como “un intento de intervenir, de actuar, sobre los individuos, entidades y procesos con el objetivo de transformarlos y lograr fines específicos” (Miller, 1994, p1). Lo que tiene una implicancia importante, la de considerar a la contabilidad como tecnología, y ya no como una simple práctica técnica, sino como un medio para actuar sobre las actividades,

los individuos y los objetos, de tal manera que “el mundo pueda ser transformado” (Miller, 1994, p2).

El énfasis puesto en la Contabilidad vista como tecnología le asigna un nuevo rol, se constituye en una práctica intrínseca y constitutiva de las relaciones sociales. En este caso, esta vertiente estudia la fortaleza del mensaje contable no para describir la realidad sino para crearla, ya que entiende que quienes emiten la información tienen la capacidad de legitimar sus acciones de acuerdo a sus intereses (Hopwood, 1985).

De manera que, desde esta perspectiva, el informe contable deja de ser considerado como un elemento pasivo que describe una “realidad objetiva”. Al contrario, por acción u omisión, y mediante cuidadosas representaciones, conforma un punto de vista “que legitima la acción desde el poder” (Archel, 2007, p56). Por lo que más que representar una realidad, se trata de construirla, lo que convierte al informe anual, en un discurso interesado sobre una realidad creada.

El interés de analizar el *informe contable como discurso* da paso a una *línea interpretativa* de investigación en contabilidad financiera.

El investigador interpretativo presupone que existe cierto significado conjunto que merece ser comprendido, interesándose por conocer y entender, más que en actuar y buscar soluciones. A su vez los seres humanos actuarán de acuerdo a los significados que las cosas tienen para ellos y ese significado será el resultado de la interacción social.

En este sentido, Larrinaga González (1999) sostiene que “el significado que tienen las prácticas contables es resultado de la interacción social, por lo que la información o el lenguaje contable puede tener diferentes

significados en función de los contextos sociales, políticos e históricos” (p114).

Es decir, las prácticas contables son más que cálculos de gastos, costos, ganancias, pérdidas y retornos, incluyen representaciones discursivas y vocabularios particulares, que construye, a la vez que está construida por relaciones sociales. Así el discurso dominante no resulta una situación natural, sino el resultado de conflictos humanos, a lo largo de la historia, resueltos de una determinada manera.

Es en esta línea de ideas es que se entiende que mediante el lenguaje no se representa ninguna realidad subyacente, por el contrario, mediante el mismo se construyen diferentes percepciones de la realidad en función de la ideología desde la que se hable. De modo que la información contable no sólo tiene connotaciones económicas, sino que abre un espacio a la especulación, poniendo de manifiesto la vertiente interpretativa, tanto para el que suministra como para el que recibe esa información (Arrington & Francis 1993, Archel 2007).

El discurso contable trasciende el terreno económico y penetra el terreno subjetivo y por lo tanto de la interpretación. Este enfoque interpretativo encuentra su fundamentación en la Teoría Estructuralista (Saussure, 1974), que concibe al lenguaje no cómo reflejo de la realidad social preexistente, sino que constituye un marco que actúa como realidad para nosotros.

Así las cosas, para el enfoque crítico-interpretativo, el papel de la contabilidad resulta esencial en la construcción de realidades, subvirtiendo la tesis de que la contabilidad está fundada en principios objetivos. Hay un nexo claro entre práctica contable y contrato social, y desde este

reconocimiento de una relación estrecha entre contabilidad y realidad social es que Hines (1988, 1989) destaca el papel socio-político de la contabilidad, rebatiendo algunas de las asunciones básicas de la investigación clásica (positiva), como la idea de realidad objetiva, usuario racional e información financiera como bien económico.

La presunción de la Teoría Positiva de que *la realidad existe independientemente del pensamiento, lenguaje y práctica social*, involucra la idea de existencia de realidades económicas objetivas que pueden ser estudiadas mediante la observación de conductas, opiniones y datos contables, *partiendo de lo que es* y sin pretensiones de indagar sobre los procesos por los cuales *lo que es ha llegado a ser* (Hines, 1989; Archel, 2007); idea que resulta refutada por la Teoría Crítica Interpretativa al describir a la Contabilidad como una construcción social, resultado del conflicto de intereses y la ideología imperante. La contabilidad es entendida así, como herramienta de comunicación, y es estudiada como un mecanismo de construcción de imágenes de la realidad.

Siguiendo a Hines (1989), la perspectiva crítica interpretativa refuta también la idea de contabilidad *como bien económico que se presenta en un entorno de mercados competitivos*, ya que se constituye en un medio de comunicación y también de control que garantiza la subsistencia de las relaciones de poder y la distribución de la riqueza pretendida por el sistema capitalista. Esto debido a que en un contexto de lucha por el poder, la dominación que un grupo ejerce sobre otro se legitima mediante las estructuras de comunicación social (Arrington & Francis, 1993).

Finalmente desde esta perspectiva se desestima la idea de que tanto

*los elaboradores como usuarios de información contable se comportan de forma racional, puesto que la racionalidad no existe intrínsecamente en una decisión o situación, sino que es construida sobre ella, por lo que la racionalidad no es más que una producción social (Hines, 1989).*

## **6. REFLEXIONES FINALES**

Ahora, luego de haber realizado todo el recorrido propuesto en el presente trabajo, en el que se ha hecho un abordaje de la evolución histórica de la Contabilidad Financiera como práctica y como disciplina de conocimiento, se estará en condiciones de dar respuesta a la pregunta inicial, que nada tiene de inédita, ya que es un préstamo de la original pregunta que se hace Alan Chalmers para cuestionar los diferentes puntos de vistas sobre la naturaleza de la ciencia. Entonces qué respuesta cabe a la pregunta inicialmente formulada: ¿Qué es esa cosa llamada Contabilidad Financiera?

Pensar que se trata de una simple técnica de registro, que denota en una práctica repetitiva y mecánica, resulta sólo una forma de interpretarla, ya que a lo largo de su historia ha podido demostrar su importancia como disciplina de conocimiento y su trascendencia social.

Así, desde una tradición positivista, se han asumiendo abordajes metodológicos muy rigurosos, como consecuencia, seguramente, de esas ideas asociadas a que las leyes y teorías científicas serán fiables en la medida que deriven de un procedimiento lógico inferencial que parte de la observación y recopilación de hechos objetivos. Desde este pensamiento positivista, se entiende a los hechos contables como una realidad concreta

y empírica que es independiente, anterior y externa a los individuos que la intentan conocer, y que se conoce a partir de la observación de esa realidad, asumiendo un enfoque objetivista de la ciencia.

La pretensión en este caso, basada en la posibilidad de observar, documentar y registrar los hechos de manera neutral, consiste en avanzar en la elaboración de modelos contables que permitan explicar, predecir y controlar los efectos de las distintas políticas contables, a los fines de contribuir al funcionamiento más eficiente de los mercados, con ello de la economía, y por tanto redunde un mayor bienestar social.

Esta visión positiva del rol de la contabilidad comienza a ser cuestionada a partir de la década de los '80, cuando se da lugar en la disciplina una nueva perspectiva teórica, que plantea la necesidad de interpretar el papel de la contabilidad dentro del marco político, económico, social e institucional, propendiendo a un análisis crítico y socio-histórico, que permita comprender las condiciones en que se desarrolla la práctica contable, como las consecuencias de la misma.

Desde esta perspectiva crítica-interpretativa, las técnicas, procedimientos, prácticas y herramientas de las que se vale la contabilidad son observadas como una poderosa tecnología que homogeniza y sintetiza diversos hechos en cifras financieras, que permiten consolidar información como base para la toma de decisiones y el control. Tecnología a través de la cual es posible generar parámetros claros para la distribución de la riqueza y por tanto del poder en la sociedad.

Así, la tecnología contable son las normas profesionales, por medio de las cuales se interpreta y codifica la realidad según una ideología política

particular. Es decir, el proceso de normalización contable está fuertemente influenciado por el proceso político, de aquí que algunos autores entiendan al proceso regulatorio en contabilidad no sólo como un problema académico o técnico, sino, sobre todo, de luchas por el poder.

Si bien las tendencias internacionales en boga (positivistas) promueven un itinerario de cambio, que plantean que la Contabilidad cambió porque el mundo cambió, en realidad lo que podría pensarse, es que lo que ha sucedido es que la realidad se ha diluido en datos que son producto de un proceso de selección y de abstracción que nos presentan “otra realidad”. De ello resulta que estructuralmente el mundo no ha cambiado, las relaciones sociales sobre las que la Contabilidad se cimienta son en esencia las mismas, hombres poseídos de los medios de producción y quienes sólo cuentan con la fuerza de trabajo, por lo que el capital se sigue reproduciendo por apropiación del excedente.

Es en este contexto impregnado por una visión crítica respecto del rol de la Contabilidad, en que se la reconoce como un medio de comunicación y también de control que garantiza la subsistencia de esas relaciones de poder y de distribución de riqueza pretendida por el sistema capitalista.

Llegando al final del relato, se puede afirmar entonces que la Contabilidad Financiera no es sólo teoría contable, ni es una cosa diferente a la práctica profesional. Disciplina contable es un todo a la vez, ciencia, teoría, tecnología y práctica social, con gran trascendencia económica y social. Por lo que sus alcances y efectos deberán ser permanente y profundamente analizados y revisados a la luz de las diferentes miradas.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aquel, S., Cicerchia, L. y Mileti, M. (2010). Perspectivas contemporáneas de investigación en contabilidad. Trabajo presentado en las XVI Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. Facultad de Ciencias Económicas. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de: <http://goo.gl/D9ZCfz>.
- Aquel, S. y Cicerchia, L. (2011). Alternativas vigentes en investigación contable: una aproximación a su estudio. *SaberEs, Revista de Ciencias Económicas y Estadística*, N° 3, pp 13-23.
- Archel, P. (2007) *Teoría e Investigación Crítica en Contabilidad. Un estudio de caso*. Madrid: Ed Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).
- Arrington, C.E. & Francis, J. R. (1993). Giving Economic Accounts: Accounting of cultural practice. *Accounting, Organization and Society*. Vol 18, 107-124.
- Ball, R. & Brown, P (1968). An empirical evaluation of accounting income numbers. *Journal of Accounting Research*. pp 159-178.
- Beaver, W. (1981). *Financial Reporting: An Accounting Revolution*. Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Cooper, D & Hooper, T. (1990). Stimulating research in critical accounting. *Critical accounts*. London: MacMillon Press. pp 1-11.
- Cooper, D & Sherer, M. (1984). The value of Corporate Accounting Reports: Arguments for a Political Economy of Accounting. *Accounting, Organizations and Society*, Vol 9, 207-232.
- Coase R. H. (1937) The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, Vol. 4 (16), pp. 386-405.
- Chalmers A. (1990). *¿Qué es esa cosa llamada ciencia? Una valoración*

*de la naturaleza y el estatuto de la ciencia y sus métodos*. México: Ed. Siglo Veintiuno Editores.

- Fama, E. (1970); "Efficient capital markets: a review of theory and empirical works"; *Journal of Finance*, Vol.25 (2), pp 383-417.
- Foucault, M.(1979). El Intelectual y la Política de la Verdad. Revista Pluma. Vol. 3(17). Bogotá.
- Ficco, C. (2011). Evolución histórica de los enfoques en contabilidad financiera: implicaciones para los objetivos y los requisitos de la información contable. Revista Actualidad Contable FACES, N. 23, pp. 39-61.
- García N. (2010). *Teoría Contable Avanzada*. Córdoba, Arg: Ed. Advocatus.
- Guthrie, J y Parker, L. (1990). Corporate social disclosure practice: A comparative international analysis. *Advances in Public Interest Accounting*. V°3, 159-175.
- Hines, R. D. (1988). Financial Accounting: In Communicating reality, we construct reality. *Accounting, Organization and Society*. Vol 13, 251-261.
- Hines, R. D. (1989). The Sociopolitical Paradigm Financial Accounting Research. Accounting Auditiny. *Accountability Journal*. Vol 2, 52-76.
- Hopwood, Anthony, (1985). The Archaeology of Accounting Systems. *Accounting, Organizations and Society*. Vol. 12(3), 207-234.
- Jensen, M.C. Y Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behaviour Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. Vol. 3, pp. 305-360.
- Larrinaga González, C. (1999). Perspectivas alternativas de investigación en contabilidad: una revisión. *Revista de Contabilidad*. Vol 2(3), 103-131.
- Mattessich, R. (2006). ¿Qué le ha sucedido a la Contabilidad? A paper

- at the occasion of receiving a Doctor honoris causa from the University of Málaga, May 18, 2006. [Papeles de Trabajo] Cuaderno de ciencias Económicas y Empresariales. Recuperado de <http://goo.gl/OaSmBW>.
- Merino, B. and M. Neimark, (1982). Disclosure regulation and public policy: a sociohistorical reappraisal. *Journal of Accounting and Public Policy*. Vol. 1(1): 33–57.
  - Miller, P. (1994). Accounting as social and institutional practice: an introduction. *Accounting as Social and Institutional Practice*. Cambridge: Cambridge University Press, pp 1-39.
  - Neimark, M., (1990). .The King is Dead. Long Live the King! *Critical Perspectives on Accounting*. Vol.1(1), 103-114.
  - Sader, G; Ficco, C y García, G. (2012). “Los intangibles. El capital intangible, su medición, indicadores”. XXXIII Jornadas Universitarias de Contabilidad. UNT – Tucumán, Argentina.
  - Saussure, F., de, (1974). Course in General Linguistics. Londres: Fontana, (Trad. Al español: Curso de lingüística general, Alianza Editorial: 1983).Schütz, A., 1972: The Phenomenology of the Social World. Londres: Heine-Mann.
  - Sunder, S. (1997). *Theory of accounting and control*. Cincinnati, OH: Thomson Press.
  - Scott, W. (2009). *Financial Accounting Theory*. Toronto: Ed. Prentice Hall.
  - Tinker, A. (1980). “Towards a Political Economy of Accounting: An Empirical Illustration en the Cambridge Controversies”. *Accounting, Organizations and Society*, Vol 5, 147-160.
  - Tua Pereda, J. (1983).*Principios y normas de contabilidad*. Madrid: Ed.

ICAC.

- Tua Pereda, J. (1991). Investigación empírica en contabilidad. Los enfoques en presencia. *Revista de Economía y Estadística*, Vol 32 ( 1-2), pp. 3-83.
- Tua Pereda, J. (1995). *Lectura de teoría e investigación contable*. Medellín, Colombia: Centro Interamericano Jurídico Financiero.
- Vatter, W. (1974). *Orígenes de la Teoría de los Fondos*. Original publicado en The Found.
- Theory of Accounting and its Implications for Financial Reports. The University of Chicago. 1953.. Reimpreso en Estudios Contemporáneos del Pensamiento Contable. Editorial Dickenson.
- Watts, R. y Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting Review*, Vol. 53, 112-134.
- Watts, R. L. y Zimmerman, J. L. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall.
- Watts, R. y Zimmerman, J. (1990) Positive Accounting Theory: A ten year perspective. *Accounting Review*. Vol. 65, 131-156.
- Werbin, E. y Quadro, M (2010). El entorno y el desarrollo de la regulación contable. Contabilidad y decisiones. Publicación del instituto de contabilidad. FCEyA UNCC. N°2.
- Williamson, O. (1985). *Las Instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Wirth, M. C. (1999). Posible contribución de la teoría contable para la determinación del valor de una empresa. Recuperado de <http://goo.gl/mf4q1V>.
- Zimmerman, J. L. (1995). *Accounting for Decision Making and Control*. United States of America: Ed. Richard D. Irwin.

# LOS VICIOS REDHIBITORIOS Y LA PRESCRIPCIÓN LIBERATORIA

*Alejandro Daniel Frascchetti<sup>1</sup>*

## RESUMEN

La sanción del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (ley 26.994) produjo reformas sustanciales en nuestro derecho privado patrimonial. En este trabajo se analizan los principales problemas vinculados a la prescripción de las acciones derivadas de los vicios redhibitorios (marco teórico), y las soluciones jurisprudenciales brindadas por los tribunales nacionales y por las Cámaras locales. Se concluye que en la jurisprudencia local se han reproducido gran parte de los conflictos señalados por la doctrina nacional. También se analizan las principales modificaciones prescriptas por el nuevo Código Civil y Comercial de la Nación.

[DERECHO CIVIL, DEFECTOS OCULTOS, CONSUMIDOR, CONTRATOS, GARANTÍAS]

## PALABRAS CLAVES

*Prescripción Liberatoria - Vicios Redhibitorios - Defensa del Consumidor*

## ABSTRACT

The sanction of the new Civil and Commercial Code (law 26,994)

---

1 - Docente e investigador UNRC

produced substantial reforms in our patrimonial private law. We analyze the main issues related with the statutes of limitation laws and the civil redhibitory defects, from a theoretical and practical perspective. We analyze the national judicial sentences related with the local ones. We conclude that the local jurisprudence reproduce most of the main conflicts pointed by national jurisprudence. We also study the main modification proposals sustained by the new National Civil and Commercial Code of Argentina. [CIVIL LAW, HIDDEN DEFECTS, CONSUMER, CONTRACT, GUARANTIES]

## KEYWORDS

*Statute of limitation - Redhibitory Defects - Consumer defense*

## 1. INTRODUCCIÓN

La prescripción liberatoria o extintiva es un medio de extinción de la acción conferida al acreedor de un derecho obligacional, debido a su inacción en un plazo de tiempo determinado por la ley. Su reconocimiento involucra el orden público, porque permite la consolidación de las relaciones jurídicas patrimoniales, y resulta de sumo interés abordar en general como tema de investigación el instituto, y en particular su aplicación a la realidad jurídica de la ciudad de Río Cuarto.

En el marco del Proyecto denominado: *La prescripción liberatoria y su incidencia en la realidad jurídica de Río Cuarto*, se investiga cuál es la respuesta de las distintas fuentes formales del derecho a la problemática

derivada de los diversos aspectos que involucra el instituto.

En particular, aquí se analizan los principales problemas vinculados a la prescripción de las acciones derivadas de los vicios redhibitorios (marco teórico), y las soluciones jurisprudenciales brindadas tanto por los tribunales nacionales, como por las Cámaras locales bajo la legislación ya derogada, aunque sobre la base de principios que subsisten. También se analizan las nuevas normas.

## **2. LOS VICIOS REDHIBITORIOS**

### **2.1. Concepto**

Según el art. 2.164 del Cód. Civil (ley 340 ya derogada, en adelante C.C.): “Son vicios redhibitorios los defectos ocultos de la cosa, cuyo dominio, uso o goce se transmitió por título oneroso, existentes al tiempo de la adquisición, que la hagan impropia para su destino, si de tal modo disminuyen el uso de ella que al haberlos conocido el adquirente, no la habría adquirido, o habría dado menos por ella”. Es una garantía que funciona como elemento natural en los contratos a título oneroso.

Los requisitos eran:

a) Que se trate de un *defecto oculto*. En este sentido se consideran importantes las cualidades de la persona del deudor, ya que lo que es oculto para un sujeto común, puede ser aparente para un experto (art. 2170 C.C.), como así también las cualidades del acreedor, ya que se agrava su responsabilidad cuando por su arte o profesión conocía o debía conocer la existencia del vicio (art. 2176 C.C.). En este aspecto también es importante la modificación prescripta para las relaciones de consumo, porque en ellas

el consumidor nunca será considerado experto, y el proveedor siempre será considerado profesional (Art. 18 ley 24.240: “Vicios Redhibitorios. La aplicación de las disposiciones precedentes, no obsta a la subsistencia de la garantía legal por vicios redhibitorios. En caso de vicio redhibitorio: a) A instancia del consumidor se aplicará de pleno derecho el artículo 2176 del Código Civil;b) El artículo 2170 del Código Civil no podrá ser opuesto al consumidor”.

b) Que sea grave. La gravedad del defecto se relaciona de manera directa con la acción redhibitoria, cuyo efecto es resolutivo. Caso contrario, sólo procederá el pedido de disminución de precio o estimatoria o *quanti minoris*.

c) Que fuere existente al tiempo de la adquisición, aunque excepcionalmente, en la locación de cosas, podían ser sobrevenidos, (art. 1585 C.C.). El requisito se explica por la obligación de saneamiento asumida por todo enajenante: si la cosa en oportunidad de la entrega no estaba viciada, entonces no hay reproche jurídico por parte del adquirente. Incumbe a este último probar que el vicio existía al tiempo de la adquisición (art. 2168 C.C.).

En definitiva es una figura que se enmarca dentro del género conceptual de las garantías de saneamiento, que abarca: 1) la garantía de evicción; 2) los vicios redhibitorios, y 3) el saneamiento que permite que el adquirente ejerza la acción de cumplimiento, solicitando al garante que perfeccione el título o subsane los defectos (art. 505 inc. 1° C.C.) o que lo indemnice de los daños sufridos (art. 505 inc 3° C.C.) (Lorenzetti, 2004, p. 672).

## 2.2. Diferencia con otras figuras

A menudo los vicios pueden confundirse con otras figuras jurídicas que

presentan efectos completamente diversos.

Señala Mosset Iturraspe (1978): “Es preciso distinguir el vicio redhibitorio, presupuesto de la responsabilidad y de la consiguiente acción redhibitoria, de otros defectos en la materialidad de la cosa o “sobre la cualidad de la cosa que se ha tenido en mira” a los que alude el código en el art. 926, calificándolo como “error esencial”, que acuerdan al adquirente el derecho a demandar la nulidad del contrato, y de aquellos defectos que permiten, al importar un incumplimiento, demandar por cumplimiento de la prestación o por resolución del contrato” (p.413). Repárese en que, además de ser diferentes los requisitos, el término de la prescripción variaba en las tres hipótesis: a) era de tres meses en la acción redhibitoria y en la quanti minoris (en la compra venta agregábamos nosotros); b) de dos años en la acción de nulidad por error; y c) de diez años cuando se accionaba por cumplimiento o resolución.

Las partes podían asignarle la condición de vicio a un aspecto de la cosa que normalmente no lo es, como por ejemplo si me obligo a entregar una semilla con gran poder germinativo, o un maní de alto contenido oleíco (art. 2167 C.C.).

Por otra parte, a propósito del sistema de responsabilidad prescripto por el C.C. de Vélez en el contrato de locación de obra, se había discutido la relación que existía entre los vicios redhibitorios y la ruina. En este sentido, la prestigiosa jurista Kemelmajer de Carlucci resumía así el asunto: “En una significación muy restrictiva, ruina es caída o derrumbe. Pero no hay autor en el derecho nacional, ni en el derecho francés, italiano o alemán que restrinja la palabra ruina a esa significación, sosteniéndose que el vocablo

tiene una significación jurídica más extensa de lo que técnicamente o gramaticalmente pueda entenderse. En una significación muy amplia, ruina sería cualquier defecto grave que presente la obra y que la haga impropia para su destino. Nosotros creemos que debemos utilizar la palabra en cuestión, en un sentido amplio, pero no tan amplio. En esta posición en la que ubicamos a la mayoría de nuestra doctrina nacional, *ruina es todo defecto grave que afecte la solidez del edificio o inmueble, sea en forma total o parcial*. En tal sentido nuestro art. 1646 habla de ruina total o parcial” (criterio fijado por la jurisprudencia local en Cám. Civ., Com. y Cont. Adm. de 2ª Nom. de Río Cuarto. 16/5/2011. Sent. N° 37. BOTTA, Liliana Mabel c/ PEDRO MADEDDU Y CÍA. S.R.L., Antonio MADEDDU y Omar Enzo BORRAS - Daños y Perjuicios).

### 2.3. Acciones a que da lugar y sus plazos de prescripción

Las acciones variaban en función del contrato de que se trataba, incluyéndose la redhibitoria (que es la regla), y la estimatoria o *quantum minoris*, para algunos supuestos.

Así, según prescribía el art. 2.174 a propósito de la compraventa: “En el caso del artículo anterior, el comprador tiene la acción redhibitoria para dejar sin efecto el contrato, volviendo la cosa al vendedor, restituyéndole éste el precio pagado, o la acción para que se baje del precio el menor valor de la cosa por el vicio redhibitorio”.

También se reconocía al locatario de cosas frente a vicios o defectos graves de la cosa arrendada “que impidieren el uso de ella”, a solicitar la disminución del precio o la rescisión del contrato (art. 1525 C.C.).

Por otra parte, en el caso de que el enajenante conociera o debiera conocer la existencia del vicio, se podían reclamar además daños y perjuicios.<sup>2</sup>

En cuanto a los plazos, podemos sintetizar:

*a) Plazo general de prescripción*

Respecto del plazo general prescrito por el art. 4023 C.C. derogado, señalaba Argañaraz: “La norma rige para toda acción personal de carácter patrimonial que no tenga señalado un plazo menor de prescripción. De ahí que las prescripciones menores serían de aplicación estricta y ceñidas al caso o relación jurídica que las ha determinado” (Argañaraz, 1966, p. 165).

*b) Plazo de las acciones redhibitorias y quanti minoris en la compra venta civil*

Art. 4041 C.C. derogado: “Se prescribe por tres meses, la acción redhibitoria para dejar sin efecto el contrato de compra y venta; y la acción para que se baje del precio el menor valor por el vicio redhibitorio”.

El artículo comprendía las dos acciones, tanto la redhibitoria que constituye un supuesto de ineficacia resolutoria, como la estimatoria o quanti minoris, que habilitaba a solicitar una reducción del precio.

Como la norma específicamente preveía el supuesto de la compra venta,

---

2 - Según Caivano (1993): “Puede deducir una tercera acción subsidiaria de daños y perjuicios cuando el transmitente hubiese obrado con dolo, es decir, cuando conociendo o debiendo conocer por razón de su oficio o arte los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida, no los manifestó al comprador. Doctrinaria y jurisprudencialmente se discute si la acción de daños y perjuicios es acumulable sólo a la acción redhibitoria o si puede acumularse también a la *quantis minoris*. - Posición mayoritaria: entiende que sólo es acumulable a la acción redhibitoria ya que la acción de daños sólo procede en caso que el comprador devuelva la cosa. Si se queda con la cosa (*quantis minoris*) es porque le conviene y no le ha causado daño; sólo perseguiría la disminución del precio, no siendo compatible con la reclamación de daños y perjuicios. Posición minoritaria: aún no habiéndose iniciado la acción redhibitoria, procede la de daños y perjuicios si el comprador demuestra que el vendedor conocía el vicio “y lo ocultó” deliberadamente” (p. 16)

*se entendía que la acción redhibitoria proveniente de otros supuestos no estaba comprendida en este plazo abreviado.*

*c) En la compraventa comercial*

El Cód. de Comercio tenía su propio plazo: “Art. 473. Las resultas de los vicios internos de la cosa vendida, que no pudieren percibirse por el reconocimiento que se haga al tiempo de la entrega, serán de cuenta del vendedor durante un plazo, cuya fijación quedará al arbitrio de los Tribunales, pero que nunca excederá de los seis meses siguientes al día de la entrega.- Pasado ese término, queda el vendedor libre de toda responsabilidad a ese respecto”.

Se trataba de una redacción criticada en la medida en que dejaba librado al arbitrio judicial un plazo de prescripción, el que por sus consecuencias debía ser claramente establecido por la ley. La norma fijaba sin embargo un límite temporal breve que actuaba como plazo de caducidad, que es independiente a la fecha de aparición de los vicios: seis meses desde la entrega de la cosa.

*d) En la locación de obra*

Según Mosset Iturraspe (1978, p. 418) en el contrato de locación de obra los vicios redhibitorios se concretaban en: a) vicios de construcción; b) vicios del suelo; c) mala calidad de los materiales (art. 1646 C.C.). No era admisible la dispensa contractual de la responsabilidad por ruina total o parcial.

La recepción de la obra de conformidad implicaba la aceptación de los vicios “aparentes”. Respecto de los ocultos había que distinguir: a) si se trataba de edificios u obras en inmuebles destinados a larga duración (art.

1646 C.C.) y se constituía el supuesto de ruina total o parcial, la acción del dueño prescribía al año, con un plazo de caducidad de 10 años dentro del cual debe producirse la ruina<sup>3</sup>; b) en otras obras, el plazo era de sesenta días “para denunciarlos a partir de su descubrimiento” art. 1677 bis C.C. A partir de allí, se discutía cuál era el término para su reclamo, siendo la tesis mayoritaria la que lo fijaba en 10 años.

Así lo había resuelto la Cám. 2<sup>a</sup> Civ., Com. y Cont. Adm. de Río Cuarto: “Del juego de ambas normas se desprenden los siguientes conceptos y consecuencias en torno a la responsabilidad que paso a resumir: a) vicios aparentes: aquellos que pueden ser descubiertos con una observación diligente; el locador se libera ante la recepción sin reserva alguna; b) vicios ocultos: aquellos que no pudieron ser advertidos con la recepción porque se manifestaron con posterioridad a ella: deben ser denunciados dentro de los 60 días de su aparición (plazo de caducidad), caso contrario el locador queda liberado; c) ruina total o parcial: es aquella que origina o puede originar (amenaza) la caída o derrumbe de la obra en general o de una parte de la misma; la ley asigna responsabilidad total dentro del plazo legal -no disponible para las partes- de 10 años, debiendo accionarse dentro del año de producida (plazo de prescripción), no importando en tal caso que los vicios hayan sido aparentes u ocultos” (Cám. Civ., Com. y Cont. Adm. de 2<sup>a</sup> Nom. de Río Cuarto. 16/5/2011. Sent. N° 37. BOTTA, Liliana Mabel c/ PEDRO MADEDDU Y CÍA. S.R.L., Antonio MADEDDU y Omar Enzo

---

3 - “El plazo de garantía actúa además como término de caducidad, ya que, su mero transcurso sin que se opere la ruina, producirá la extinción del derecho reconocido.” HERNÁNDEZ (2004) trata los distintos alcances que se le han asignado al concepto de ruina (p. 353 y ss.).

BORRAS - Daños y Perjuicios)

Además: “Ello autoriza a que en el caso no deba atenderse estrictamente a esa falta de denuncia en término que invoca injustificadamente la parte demandada, como igualmente al plazo de prescripción. Sobre ésta última institución, corresponde aclarar que ante la falta de previsión expresa en el texto del art. 1647 bis, no hay uniformidad en la doctrina y jurisprudencia, aunque la mayoría pareciera inclinarse por la aplicación del plazo decenal del art. 4023, cual se computa desde la exteriorización del vicio (conf. Llambías, Trigo Represas-López Mesa y Molina Quiroga-Viggiola, quienes citan a Nuñez, Aparicio y Salerno -ob.cit. p. 249-)” (Cám. Civ., Com. y Cont. Adm. de 2ª Nom. de Río Cuarto. 16/5/2011. Sent. N° 37. BOTTA, Liliana Mabel c/ PEDRO MADEDDU Y CÍA. S.R.L., Antonio MADEDDU y Omar Enzo BORRAS - Daños y Perjuicios)

*e) Los supuestos del art. 2180 del Cód. Civil (dación en pago, contratos innominados, permuta, etc.)*

El art. 2.180 prescribía: “Lo dispuesto respecto a la acción redhibitoria entre comprador y vendedor, es aplicable a las adquisiciones por dación en pago, por contratos innominados, por remates o adjudicaciones, cuando no sea en virtud de sentencia, en las permutas, en las donaciones, en los casos en que hay lugar a la evicción y en las sociedades, dando en tal caso derecho a la disolución de la sociedad, o la exclusión del socio que puso la cosa con vicios redhibitorios”. Argañaraz (1966, Conf. Colmo, 990; Salvat-Galli III, 2271; Spota, X, p. 641).

Según Segovia (II, pág. 749, nota 53), esta prescripción se aplicaría a todo acto traslativo de propiedad (art. 2172). Sin embargo, la jurisprudencia

había resuelto que la acción por vicios ocultos de una construcción se regía por la prescripción ordinaria, y no por la del art. 4041 (Cám Nac Com, Sala B, 14/10/1953 (LL 82, 349); ídem, Sala B, 20/3/1957 (JA 1957-III-165).

#### **2.4. Cómputo de la prescripción**

Otro aspecto debatido consistía en determinar desde cuándo se realizaba el cómputo del plazo de la prescripción.

En particular en la compraventa el tiempo de la prescripción corría desde que el comprador conoció o debió conocer el vicio oculto de la cosa comprada, esto es desde que “el comprador tuvo o pudo tener conocimiento de la existencia de los vicios redhibitorios” siendo diligente (Salvat y Galli 1956, p. 638, §2272).

La prueba de cuándo se hicieron evidentes o pudieron ser detectados era a cargo del comprador, en particular si la acción había sido promovida pasados los tres meses de cumplido el contrato con la tradición de lo vendido (Pizarro y Vallespinos, 1999, p. 758; Argañaraz, 1966, p. 256; Borda 1999, §257). En este sentido, la Cámara 2ª Civ. Com. y Cont. Adm. de Río Cuarto hizo lugar a la excepción de prescripción, fundada en que la realización sobre un inmueble de obras de envergadura hace presumir la toma de conocimiento del vicio alegado de falta de cimientos (Cám. Civ., Com. y Cont. Adm. de 2ª Nom. de Río Cuarto. 15/8/2003. Sent. N° 45. Stroppa, Pedro Santiago c/ Juan Luis Bossani - Dda. Ordinaria.)

Se presumía el conocimiento del vicio, si no está probado lo contrario (Cám. Nac. Civil, Sala D, 19/6/1960 (LL 99,186; JA 1960-V-90), ídem, Sala D 28/2/1961 (JA 1961-IV-282).

Si había existido garantía contractual sobre la existencia de los vicios, la prescripción corre desde el vencimiento del plazo de la garantía (conf. Argañaraz, 1966, p. 257, Cámara Nacional Comercial, Sala B, 30/11/1960, LL 102,415).

Respecto del contrato de locación de obra era solución tradicional la existencia de un plazo de caducidad a los fines de denunciar su aparición, constituyendo una carga del dueño de la obra que debe notificarlos al empresario, caso contrario pierde la garantía. En el Cód. de Vélez el plazo era de 60 días. Ambos términos (caducidad y prescripción) deben contarse desde que los vicios se hicieron ostensibles.

Para el supuesto de ruina, la situación es diversa. Se discutía desde cuándo debe contarse el plazo de prescripción anual surgiendo como válidas dos alternativas: a) desde que se produjo la recepción de la obra; b) desde que la ruina o el peligro de que esta acontezca se hace manifiesto. Esta última había sido la tesis sostenida por Spota y que luego se había impuesto en la jurisprudencia mayoritaria. Todo, claro está, sujeta a la condición de que dicha ruina se produzca dentro del plazo de caducidad de diez años.<sup>4</sup>

## 2.5. El caso particular de la ley 24.240

En las relaciones de consumo se aplicaba el art. 50 de la ley 24.240, modificado por la ley 26.361 que prescribía: “Prescripción. Las acciones judiciales, las administrativas y las sanciones emergentes de la presente ley prescribirán en el término de TRES (3) años. Cuando por otras leyes

---

4 - Para un estudio detallado ver Hernández (2004, p.353).

generales o especiales se fijen plazos de prescripción distintos del establecido precedentemente se estará al más favorable al consumidor o usuario. La prescripción se interrumpirá por la comisión de nuevas infracciones o por el inicio de las actuaciones administrativas o judiciales”. (Artículo sustituido por art. 23 de la Ley N° 26.361 B.O. 7/4/2008).

Este artículo, en su redacción original, generó un debate interesante en la doctrina y jurisprudencia respecto de cuándo debía considerarse el plazo de tres años, y frente a qué supuestos o clases de acciones.

Algunas interpretaciones circunscribían el plazo prescriptivo a las acciones estrictamente emergentes de la ley o a las acciones que intentaban defender derechos estrictamente declarados en la ley de defensa de consumidores y usuarios, mientras que otros incluían todas las acciones (como la de cumplimiento, resolución, y en lo que aquí nos interesa por vicios redhibitorios).

Y se planteaba además de cómo resolver el conflicto cuando existían dos plazos diferentes: por ejemplo, en una compraventa de consumo, si la acción redhibitoria prescribía a los 3 meses, o a los 3 años.

Según Ossola (2006), los principios que rigen en materia de prescripción en general, se podrían sintetizar en orden público, ya que se considera que el plazo no puede ser acordado por las partes, el principio dispositivo ya que la prescripción solo se declara a pedido de parte, la incolumnidad entendiéndose por tal el hecho de que el curso de la prescripción no se suspende ni interrumpe salvo por las causales legalmente establecidas y, en lo relativo a reglas de interpretación el principio de conservación de la acción, que implica que en caso de duda debe estarse por la subsistencia

del plazo más largo y que debe primar la interpretación restrictiva a fin de evitar la pérdida de derechos.

En este sentido, en nuestra opinión el artículo redactado conforme la ley 26.361 era claro, se aplicaba el plazo más favorable al consumidor. De allí que había que analizar primero si el plazo beneficiaba o perjudicaba al consumidor según éste sea acreedor o deudor de la obligación exigida, y aplicar el período más largo en el primer caso, y más corto en el segundo.

Existían varios antecedentes que habían aplicado el plazo de prescripción de tres años en los vicios redhibitorios. Sin embargo también existían otras opiniones a propósito de otros contratos.<sup>5</sup>

## **2.6. Las reformas introducidas por el nuevo Código Civil y Comercial**

La ley N° 26.994 Código Civil y Comercial de la Nación (en adelante C.C. y C.), que entró en vigencia el 1 de agosto de 2015, derogó los C.C. y C. Com., e introdujo algunas modificaciones de importancia al sistema descripto con anterioridad. A manera de una primera lectura se detallan a continuación:

1º) El C.C. y C. regula en el Libro III (Derechos Personales) Título II (Contratos en general) Capítulo 9 (Efectos), una sección 4ª denominada obligación de saneamiento, la que a su vez se subdivide en tres párrafos:

---

5 - A propósito de la supremacía de la prescripción en materia de contrato de seguro (anual) por sobre la ley de defensa del consumidor ver: En CABRAL, OSCAR ALBERTO C/ CAJA DE SEGUROS DE VIDA SA S/ ORDINARIO. Garibotto - Ojea Quintana (Sala Integrada). Cámara Comercial: C. Fecha: 20100305. Ficha Nro.: 000056116. En igual sentido: CNCom, Sala C, in re “Lois, María Hilda c/ La 58 Buenos Aires Compañía Argentina de Seguros SA”, del 17/12/08; y también la Sala B, en autos “Peto-rella, Liliana c/ Siembra Seguros de Retiro S.A.”, del 07/03/09)

disposiciones generales, garantía de evicción y vicios redhibitorios. Se prevé la opción del acreedor de la obligación de saneamiento a reclamar (art. 1039 C.C. y C): a) el saneamiento del título o la subsanación de los vicios; b) un bien equivalente si este fuera fungible; c) declarar la resolución del contrato (en éste último caso, y en lo relativo a los vicios, salvo que el defecto sea subsanable, el garante ofrezca subsanarlo y él acreedor no lo acepte. De todas maneras queda a salvo la acción de reparación de daños. Ver art. 1057 C.C. y C).

2º) La responsabilidad de saneamiento se agrava cuando el enajenante actúa profesionalmente en la actividad que motivó el acto de disposición. Según el C.C., el conocimiento del vicio por parte del enajenante (tanto si lo conocía como si debía conocerlo) agravaba su responsabilidad haciéndolo responsable de los daños, además de dejar sin validez las cláusulas que disminuían o limitaban la garantía. El nuevo C.C. y C. mantiene el sistema, pero agrega el mismo efecto para los enajenantes profesionales de la actividad, al suponer que quien se dedica de manera habitual a una tarea que involucra la enajenación de cosas conoce o debe conocer si las mismas presentan o no defectos. Se asemeja a las previsiones que la ley 24.240 había ya fijado a propósito de los proveedores o profesionales (art. 18), aunque aquí se incorpora como principio general, independientemente de si se trata o no de una relación de consumo (arg. art. 1038). En lo que difiere es en el valor que puede asignársele a las condiciones personales del adquirente. Para el C.C. y C. ellas sí afectan la garantía: “ARTÍCULO 1038.- Casos en los que se las tiene por no convenidas. La supresión y la disminución de la responsabilidad por saneamiento se tienen por no

convenidas en los siguientes casos: a. si el enajenante conoció, o debió conocer el peligro de evicción, o la existencia de vicios; b. si el enajenante actúa profesionalmente en la actividad a la que corresponde la enajenación, a menos que el adquirente también se desempeñe profesionalmente en esa actividad”.

3º) La carga de la prueba de la existencia de los vicios incumbe al adquirente, excepto si el enajenante actúa profesionalmente en la actividad a la que corresponde la transmisión (art. 1053 inc. b).

4º) Se incorpora para todos los supuestos de ejercicio de las acciones derivadas de los vicios ocultos una carga para su titular adicionada a un plazo de caducidad: *comunicar dentro del término de 60 días la existencia del defecto al garante*, caso contrario la responsabilidad se extingue (art. 1054 C. C. y C.) En este sentido se generaliza el sistema que preveía el anterior C.C. a propósito del contrato de locación de obra, que establecía una carga de denuncia en un plazo idéntico.

Cabe destacar que según el propio art. 1054 del nuevo C. C. y C., si el enajenante conocía o debía conocer la existencia del vicio la falta de cumplimiento de la carga no extingue la garantía, la que subsiste.

5º) Se incorpora otra norma de carácter general que regula la caducidad de la garantía para todos los casos, salvo convención que la aumente. “ARTÍCULO 1055.- Caducidad de la garantía por defectos ocultos. La responsabilidad por defectos ocultos caduca:

- a. si la cosa es inmueble, cuando transcurren tres años desde que la recibió;
- b. si la cosa es mueble, cuando transcurren seis meses desde que la recibió o puso en funcionamiento. Estos plazos pueden ser aumentados

convencionalmente. La prescripción de la acción está sujeta a lo dispuesto en el Libro Sexto”.

6º) Para las obras inmuebles de larga duración se precisa el concepto de ruina, ya que con anterioridad se hablaba de “ruina total o parcial” (art. 1646 C.C.), y ahora se regula la “Obra en ruina o impropia para su destino” (art. 1273 C.C. y C.), fijándose la responsabilidad del constructor por los daños que *comprometen su solidez* y por los que la hacen *impropia para su destino*. Esta responsabilidad se extiende a quienes profesionalmente se dedican a la venta de este tipo de obras (sean que la hayan construido o hecho construir), a quien actuando como mandatario cumple su misión como contratista (por ejemplo el Representante Técnico), y según la causa al resto de intervinientes: subcontratistas, proyectista, Director de la obra, etc. El plazo de caducidad se mantiene en 10 años (arts. 1274 y 1275 C. C. y C.).

7º) Se establece un plazo de prescripción genérico de cinco años (art. 2560 C. C. y C.).

8º) Se prescribe un plazo de un año de prescripción para el reclamo por vicios redhibitorios (art. 2564 inc. a C.C. y C.) En este sentido se produce una unificación del régimen, ya que ahora carecerá de importancia cuál es el vínculo celebrado (compraventa civil o comercial, locación de obra, etc.): en todos los casos la prescripción por vicios será anual. El mismo plazo se aplica a la responsabilidad por ruina (art. 2564 inc. c C.C.y C.).

9º) Se produjo una nueva reforma al art. 50 de la ley 24.240. En este sentido, el nuevo C.C. y C. retorna al sistema anterior a la reforma de la ley 26.361, fijando un único plazo de prescripción de las acciones derivadas de la ley

de defensa de consumidores y usuarios de tres años.

### 3. CONCLUSIONES

Desde el punto de vista conceptual, tanto la doctrina como la jurisprudencia discuten el alcance del instituto de los vicios redhibitorios y su vinculación con otros supuestos de hecho donde interviene la calidad de la cosa: error de hecho, incumplimiento por falta de identidad del objeto, ruina, garantías, cualidades pactadas. El resultado de esa discusión impacta de manera definitiva sobre el plazo de prescripción aplicable. Esta situación se mantiene en el nuevo C.C. y C.

En el régimen del C.C. y del C. Com., los plazos de prescripción varían sustancialmente según la tipicidad legal o social del contrato que haya vinculado a las partes (compraventa, locación de obra, etc.) En el nuevo C.C. y C. se produjo una unificación.

El sistema creado por la ley 24.240 de defensa de consumidores y usuarios en su art. 50 impactaba en materia de vicios redhibitorios, dejando pendiente algunas discusiones que pretendió zanjar, y prescribiendo plazos diferentes según la persona de quien lo invoque (proveedor o consumidor). El nuevo C.C. y C. retorna al sistema anterior a la reforma de la ley 26.361, fijando un único plazo de prescripción de las acciones derivadas de la ley 24.240 de tres años.

La jurisprudencia local se ha hecho eco de estas discusiones, y se han reproducido en ella gran parte de los conflictos señalados por la doctrina nacional. Así ha analizado temas vinculados al inicio del cómputo de la prescripción en la compra venta civil, la carga de la prueba, las presunciones

y las máximas de la experiencia, las diferencias entre vicios redhibitorios en el contrato de locación de obra y el supuesto de ruina, y la obligación de denunciar la existencia de los vicios (plazo de caducidad) con relación a la conducta de los contratantes. Habrá que esperar cómo reacciona frente a las reformas normativas operadas por el nuevo C. C. y C.

#### 4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Argañaraz, M. (1966). *La prescripción extintiva*. Buenos Aires, Argentina. TEA.
- Borda, G. (1999). *Tratado de Derecho Civil - Contratos*, Tomo I. Buenos Aires, Argentina. Abeledo Perrot.
- Caivano, R. (1993). *La acción por daños y perjuicios derivados de los vicios redhibitorios*. Revista Jurisprudencia Argentina (N° 5816), pp. 16-20.
- Hernandez, C. A. (2004). *El plazo de garantía y caducidad del artículo 1646 del Código Civil. Alcances y antecedentes históricos*. Revista de Daños (N° 2004-2) “Responsabilidad de los profesionales de la construcción”., pp 353-375. Editorial Rubinzal-Culzoni.
- Lorenzetti, R. L. (2004). *Tratado de los contratos. Parte General*. Santa Fe, Argentina. Rubinzal - Culzoni Editores.
- Mosset Iturraspe, J. (1978). *Contratos*. Buenos Aires, Argentina. Ediar.
- Ossola, F. (2006). *La prescripción liberatoria en las relaciones de consumo*. Revista Jurídica Argentina La Ley (Año 2006 - Tomo F), pp. 1188-1190.
- Pizarro, R..D., y Vallespinos, C. G. (1999). *Instituciones de Derecho Privado - Obligaciones*. Tomo 3. Buenos Aires, Argentina. Hammurabi.
- Salvat, R., actualizado por E. Galli (1956). *Tratado de Derecho Civil Argentino - Obligaciones en General*. Tomo III. Buenos Aires, Argentina. TEA.

# DESARROLLO LOCAL: EL DESAFÍO DE AUTOTRANSFORMARSE

---

*María Clara Sorondo<sup>1</sup>*

## RESUMEN

El presente trabajo pretende señalar algunas de las dificultades de la puesta en práctica de los lineamientos propuestos por los modelos de desarrollo endógeno, especialmente circunscripto a la realidad de los países latinoamericanos. Considerando que el desarrollo endógeno supone una concertación de actores locales tendiente a reforzar las potencialidades del entramado productivo local, se indaga sobre los limitantes que pueden menoscabar la efectividad de esa concertación con vistas a la generación de un territorio competitivo que pueda insertarse exitosamente en el mercado global.

Se concluye que la construcción del entorno innovador que potenciará las capacidades de innovación del territorio como un todo, implica en sí mismo una verdadera transformación sociocultural, para lo cual resulta esencial fortalecer los gobiernos subnacionales, redefiniendo sus responsabilidades, capacidades y atribuciones; y fortalecer las instituciones sociales en el territorio, promoviendo participación y compromiso en la sociedad.

---

1 - Docente e Investigadora UNVM

## **PALABRAS CLAVES**

*Desarrollo Local - Entorno Innovador - Territorio*

## **ABSTRACT**

In this work seek to point some difficults to put into practice the guidelines proposed by the endogenous development models, especially confined to the reality of Latin American countries. Whereas endogenous development is a consultation of local actors aimed at strengthening the potential of the local productive framework, it explores the constraints that can undermine the effectiveness of that consensus to generating a competitive territory that can successfully entering the global market.

It is concluded that the construction of the innovative environment that enhance innovation capabilities on the territory as a whole, implies in itself a true cultural transformation, in which it is essential to strengthen sub-national governments, redefining their responsibilities, capabilities and responsibilities; and strengthen social institutions in the territory, promoting participation and engagement in society.

## **KEYWORDS**

*Local Development - Innovative Environment - Territory*

## **1. INTRODUCCIÓN**

En las últimas décadas, al mismo tiempo que la globalización ha ido transformando las relaciones productivas y comerciales en el mundo,

ha comenzado a emerger una concepción del desarrollo económico que enfatiza la transformación del rol del territorio en agente de su propio desarrollo, protagonista de su propia historia.

En el contexto actual, con mercados globalizados y permanentes avances tecnológicos; el desarrollo económico de una región, depende esencialmente de la competitividad de las empresas radicadas en ese territorio. Lo que en última instancia puede traducirse en la capacidad de introducir innovaciones en el sistema productivo local (Albuquerque; 2004), considerando que para insertarse en el mercado globalizado<sup>2</sup> las empresas requieren de la consecución simultánea de eficiencia, flexibilidad, calidad y velocidad de reacción, lo que implica que deben realizar profundas transformaciones, implementado innovaciones creativas tanto en el desarrollo del producto, como en las relaciones de producción y de comercialización (K Esser y otros, 1996).

Y estas innovaciones dependen de un contexto social, que las haga posibles; ya que las empresas no actúan autónomamente si no inmersas en un contexto que las condiciona. La relación con las demás empresas que actúan en su cadena productiva, esto es clientes y proveedores; así como la red de relaciones laborales que se establezcan al interior de la empresa y el apoyo o asistencia que pueda provenir del ámbito gubernamental conforman el trípode fundamental para lograr la flexibilidad y la creatividad necesarias

---

2 - Albuquerque analiza que aún en aquellas empresas que no se orientan a los mercados internacionales inciden las presiones generadas por la competencia global, tanto por el efecto de la competencia, como por la modificación de las condiciones del mercado laboral como por los cambios que ocurren en la demanda de los bienes y servicios.

para que la empresa pueda innovar.

Al mismo tiempo el hecho de que algunas empresas de la región hayan logrado insertarse exitosamente en el mercado global no garantiza por sí mismo que los beneficios se extiendan al resto de la economía local; es necesaria una política activa que potencie y estimule los recursos existentes en el territorio para que toda la población acceda a una mejora en su bienestar. Es el territorio como un todo, quien debe enfrentar el desafío de autotransformarse, autodesarrollarse.

Así, se ha extendido el concepto del desarrollo local como un proceso endógeno, originado en una concertación de los actores territoriales tendiente a reforzar las potencialidades productivas de cada territorio, concebido como la habilidad para innovar a nivel local (Boisier, 2005). En este sentido el desarrollo se entiende como un proceso integrador, participativo, de construcción social, para lograr fortalecer el tejido empresarial y la base productiva del territorio; con el objetivo de alcanzar mejoras en la calidad de vida de toda la población local.

Desde esta visión, siguiendo a Albuquerque, las políticas macroeconómicas implementadas a nivel nacional conforman un conjunto de reglas de juego e incentivos que facilitan la inversión y las innovaciones productivas, pero resultan insuficientes para lograr el desarrollo económico sustentable en todas las regiones del país. Al mismo tiempo las políticas microeconómicas que se puedan diseñar para fomentar el crecimiento de alguna actividad regional tampoco garantizan que ese crecimiento pueda difundirse al resto de la base productiva local. Se requieren para ello transformaciones en el nivel mesoeconómico, de concertaciones sociales

e institucionales que refuercen el tejido empresarial, apostando a la competitividad, calidad e innovación para poder insertarse exitosamente en el mercado global, pero atendiendo al mismo tiempo al mantenimiento y/o mejora de los niveles de empleo y las condiciones medioambientales. Es decir que el desarrollo territorial requiere de un entorno innovador, o contexto sociocultural que sustente este proceso.

Con distintos matices, los modelos de desarrollo endógeno coinciden en describir como elementos fundamentales para la generación de este entorno innovador la presencia de instituciones políticas y sociales que contengan a la población, promoviendo su participación; un sector empresarial que internalice el asociativismo y lo promueva; un sistema educativo que asista al sistema productivo en la formación del capital humano; investigación científica orientada a los problemas la producción local; sindicatos y cámaras empresarias que participen en la búsqueda permanente de nuevas posibilidades, infraestructura básica que apoye las innovaciones productivas; líneas de financiamiento accesibles; una red de asesoramiento empresarial; como algunos de sus componentes principales.

A su vez, resulta vital lograr niveles de descentralización político territorial que permitan al gobierno local intervenir efectivamente en su propio territorio adquiriendo nuevos roles como líder de este crecimiento desde abajo y desde adentro.

El desarrollo endógeno implica una redefinición de los roles tradicionales del estado, el cual debe asumir el liderazgo, activando y canalizando las fuerzas sociales en pos de un proyecto común; impulsando el asociativismo y la articulación público-privada; así como las políticas de apoyo a la

actividad productiva (Silva Lira, 2004).

Sin embargo, estas teorías dejan abiertos fuertes interrogantes acerca de cómo construir dicho entorno innovador, cuya esencia es eminentemente cultural, desde el propio territorio; especialmente si se atiende a la gran diversidad que presentan en materia de desarrollo socioeconómico los territorios subnacionales en América Latina. El desarrollo endógeno propone una autotransformación que debe alcanzar a todos los aspectos del sistema de relaciones sociales que conforman el entramado productivo del territorio; sin embargo ¿Quién encabeza esa transformación? ¿Cómo se inicia ese proceso? ¿Cómo se diseminan los cambios al resto del tejido social?

## **2. LOS ESTADOS LOCALES COMO LÍDERES DEL PROCESO DE DESARROLLO TERRITORIAL**

En una primera mirada, el estado local podría considerarse el líder natural de ese proceso, asumiendo la planificación estratégica del desarrollo, la definición de prioridades y objetivos en común y la asignación de los recursos; aglomerando los esfuerzos individuales en pos del proyecto colectivo.

Sin embargo en América Latina los gobiernos subnacionales no siempre se encuentran en condiciones institucionales, políticas y/o económicas de afrontar este desafío. Más aún, Silva Lira sostiene al respecto que el rol de líder del proceso de desarrollo endógeno, de articulador y/o promotor del entorno innovador, está escasamente presente en el imaginario de los gobiernos locales latinoamericanos.

Por otro lado, incluso en aquellos casos donde el gobierno local intenta asumir estos roles encuentra enormes dificultades, incluso al interior de su propio organismo, ya que las fuerzas socioeconómicas y confrontaciones de intereses que reproducen las condiciones preexistentes promueven desde resistencias institucionales al cambio hasta prácticas corruptas de impedirlo. Debe considerarse además que en los territorios donde la distribución del ingreso es más inequitativa, los sectores económicamente más poderosos representan en sí mismos la suma del poder político, lo que transforma al aparato estatal en la herramienta más poderosa para el mantenimiento y la reproducción de las asimetrías existentes (García Linera, 2012).

En este contexto cobran importancia las políticas nacionales que estimulen a los gobiernos locales a liderar el proceso de conformar entornos innovadores, especialmente en lo que se refiere a la consolidación de los niveles meta y meso con los que trabaja el enfoque de la competitividad sistémica<sup>3</sup>; que forman parte de atribuciones conjuntas de ambos niveles de gobierno y a su vez son los elementos que le dan identidad y trascendencia al territorio, en el sentido de ventajas competitivas.

En el nivel meta, una herramienta vital para fortalecer los estados locales

---

3 - El concepto de competitividad sistémica analizado por K. Esser; W. Hillebrand; D. Messner; y J. Meyer-Stamer propone cuatro niveles analíticos para explicar el funcionamiento de un sistema que genere una competitividad duradera y extensible a todo el entramado productivo:

- Nivel Micro, conformado por las empresas que buscan calidad, eficiencia, flexibilidad y rapidez de reacción.
- Nivel Meso, correspondiente al estado que debe desarrollar políticas de apoyo.
- Nivel Macro, relacionado con las presiones del contexto macroeconómico.
- Nivel Meta, que involucra patrones de organización jurídica, política, institucional y social.

es implementar políticas de descentralización, a los fines de potenciar institucionalmente a los territorios, atribuyéndoles la responsabilidad y la capacidad de gestionar su propio devenir y bienestar, adecuando las políticas a las necesidades propias de cada comunidad. Este aspecto es un factor especialmente resaltado desde el modelo de desarrollo endógeno (Albuquerque, 2004; Boisier, 2005); sin embargo en la práctica se encuentra supeditado al esquema fiscal de cada país que representa un fuerte condicionante para que los estados locales lideren un proceso de autotransformación en pos del desarrollo desde el propio territorio. Cuando los gobiernos subnacionales no cuentan con recursos para solventar la prestación de servicios básicos, difícilmente puedan encarar las inversiones y transformaciones que requiere la construcción del entorno innovador.

Mientras que en el nivel meso, la política educativa, provisión de infraestructura (transporte, energía, comunicaciones, etc.), así como la política de comercio exterior, son algunas de las líneas de trabajo desde donde el gobierno nacional puede potenciar el proceso de desarrollo a nivel territorial.

### **3. LAS POTENCIALIDADES DEL ENTRAMADO PRODUCTIVO**

Alternativamente, ante gobiernos subnacionales ausentes o debilitados, el proceso de desarrollo endógeno puede ser encabezado desde el propio entramado productivo, que estimulado por las crecientes exigencias del mercado global presione sobre los demás actores del territorio avanzando en la conformación del entorno innovador con un efecto de derrame (Esser

y otros, 1996).

Sin embargo, en la búsqueda de una competitividad duradera, sustentable, inclusiva y equitativa, es necesario que el entramado productivo internalice el asociativismo como una herramienta estratégica y que logre aunar el resto de las fuerzas socioeconómicas presentes en el territorio en la búsqueda de un objetivo común (Esser y otros, 1996). Dos condiciones que en la práctica resultan muy difíciles de reunir en nuestros territorios, ya que la cultura empresarial en América Latina no suele promover el asociativismo y si al mismo tiempo no se cuenta con un estado local en condiciones de canalizar al resto del tejido social los efectos del impulso innovador, las iniciativas se verán truncas; al menos en el sentido de lograr una mejora en la calidad de vida de toda la población local (Albuquerque, 2004).

Específicamente en relación al asociativismo empresarial, es importante tener presente que la búsqueda permanente de innovación productiva aumenta el ritmo de obsolescencia de los equipos y productos, encareciendo la inversión; por lo que los esfuerzos mancomunados pueden contribuir a diluir costos y multiplicar beneficios. En este sentido es importante potenciar y difundir el rol de las cámaras o agrupaciones empresarias y parques industriales, tendientes a alcanzar economías de escala territoriales, excediendo los alcances de cada empresa en particular. En el mismo sentido actúan las interrelaciones que se producen al interior del entramado productivo en lo que se refiere a transmisión de información, conocimientos y habilidades, reduciendo los costos de transacción y promoviendo las innovaciones productivas.

Paralelamente es necesario fortalecer los lazos del entramado productivo

con las instituciones educativas tendiendo, por un lado, a incrementar el capital humano territorial y, por el otro, a facilitar el acceso a servicios de consultoría, investigación, desarrollo y asesoramiento. Esta integración entre el sistema educativo local y la estructura productiva, además de ser clave en la creación de competitividad, es un elemento esencial a la hora de lograr la difusión de los beneficios socioeconómicos del desarrollo a toda la población.

#### **4. EL CONSENSO COMO FACTOR DE COHESIÓN SOCIAL**

A su vez los autores que abordan la problemática del desarrollo desde una perspectiva endógena, postulan que una transformación sociocultural solida proviene necesariamente de consensos o acuerdos sociales, preferentemente de largo plazo<sup>4</sup>, de la apropiación por parte de todos los actores del territorio de un proyecto en común.

Sin embargo en el contexto de la inestable cultura democrática en América Latina<sup>5</sup> también este concepto tiene sus limitaciones ¿Cómo se logra el consenso? ¿Quiénes participan en las decisiones? ¿Qué relaciones de poder inciden en la toma de decisiones?

El proceso de desarrollo en sí mismo implica la transformación de las relaciones sociales de producción, lo que se traduce en la aparición de

---

4 - Los planes de largo plazo construidos con consenso permiten disminuir la incertidumbre en las empresas, lo que las incentiva a innovar (K Esser y otros, 1996).

5 - Es importante tener presente que en la gran mayoría de los países latinoamericanos el sistema democrático ha sufrido violentas interrupciones e intervenciones, lo que tiene una gran influencia en el funcionamiento de las instituciones políticas y civiles, así como en los diversos mecanismos de participación ciudadana.

nuevos actores sociales y la desaparición de otros, generando un campo permanente de conflictos entre intereses opuestos (Manzanal, 2014)

La presencia de intereses antagónicos, cuyas fuerzas son generalmente asimétricas, lleva a situaciones de inequidad y vulnerabilidad social que hacen muy difícil el consenso; situación que se agrava cuando consideramos la debilidad institucional de los mecanismos de participación política. Así, resulta imprescindible realizar en cada caso un exhaustivo diagnóstico de la situación y al mismo tiempo generar mecanismos que reincorporen los actores afectados al entramado productivo. En ningún caso la reconversión de la estructura territorial en pos de la innovación y la calidad debe dejar de lado el objetivo último del desarrollo de mejorar las condiciones de vida de toda la población local.

Reconstruir la cultura democrática y de participación ciudadana en los procesos de decisión implica un cambio cultural extremadamente difícil de lograr. En ese sentido las acciones tendientes a brindar transparencia a la gestión pública, a fomentar la participación cívica y garantizar seguridad y equidad jurídica contribuyen a recomponer este elemento.

## **5. CONCLUSIONES**

El modelo de desarrollo endógeno propone un desarrollo desde abajo y desde adentro enmarcado en un entorno socioeconómico que facilita y promueve la innovación como base fundante de la competitividad empresarial. Este entorno innovador, esencial para sostener un proceso de desarrollo territorial equitativo y duradero, requiere de una verdadera transformación sociocultural, cuya búsqueda constituye un enorme desafío

para el conjunto de la comunidad local.

A nivel de los gobiernos subnacionales, la construcción del entorno innovador implica resignificar su rol, sus competencias y atribuciones, de manera que puedan encabezar y liderar el proceso de transformación del territorio. Y en este sentido son especialmente importantes las políticas a nivel nacional que fortalezcan los gobiernos locales, económica, institucional y políticamente; especialmente a través de descentralización de atribuciones y de recursos.

Para lograr articular las redes de relaciones sociales al interior del entramado productivo, se requiere fortalecer las instituciones sociales en el territorio, promoviendo participación y compromiso en la sociedad. La transformación del territorio y la búsqueda de la competitividad e innovación que le permita insertarse en el mercado global implica consensos y concertaciones en el entramado productivo local que solo pueden lograrse a través de instituciones sólidas y participativas, permeables a las necesidades de la producción.

La construcción del entorno innovador implica la construcción de un camino que será distinto para cada comunidad, y en la construcción de ese camino es importante partir de un adecuado diagnóstico de las condiciones iniciales del entramado socio productivo, analizar las limitaciones que se encontrarán, así como las debilidades y fortalezas que presenta el territorio. Solo conociendo profundamente las relaciones y condiciones que conforman la actualidad se podrá empezar a delinear el cambio; operando sobre los mecanismos de reproducción de las condiciones actuales y no sobre sus consecuencias.

## **6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Alburquerque, F. (2004). El enfoque del desarrollo económico local. Documentos de trabajo OIT.
- Boisier, S. (2005). ¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización? Revista de la CEPAL N° 86, 47-62.
- Coraggio, J. L. (2004). La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo. Espacio Editorial.
- Esser, K; Hillebrand, W; Messner, D; & Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y para la política. Revista de la CEPAL N° 59, 39-52.
- García Linera, A. (2012). Geopolítica de la Amazonía. Poder hacendal-patrimonial y acumulación capitalista. Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.
- Manzanal, M. (2014). Desarrollo, una perspectiva crítica desde el análisis del poder y el territorio. Revista Realidad Económica N° 283, 17-48.
- Silva Lira, I. (2005). Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina. Revista de la CEPAL N° 85, 81-100.
- Vázquez-Barquero, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. EURE (Santiago), 26(79), 47-65. Recuperado de <http://www.scielo.cl>

# EARNINGS MANAGEMENT ¿EXISTE MANIPULACIÓN DEL RESULTADO EN EMPRESAS ARGENTINAS? EVIDENCIA EMPÍRICA

*Romina Martellotto<sup>1</sup>*

## RESUMEN

El presente trabajo se encuadra dentro de la literatura sobre earnings management, término que se puede traducir como gestión, alteración o dirección del resultado, y encuentra su precedente en la línea de investigación denominada elección contable.

Numerosas investigaciones previas han demostrado que los países europeos y anglosajones manipulan la información contable para lograr determinados objetivos, derivados de la presión que ejerce el mercado de capitales sobre la valoración del comportamiento de estas empresas, con consecuencias en la calidad de la información contable reportada. En base a la metodología de análisis de distribución de frecuencias, y tomando como muestra empresas argentinas que cotizan en bolsa y forman o han formado parte del índice Merval 25 en los últimos 5 años, se busca detectar si los gerentes manipulan la información contable, para evitar mostrar pérdidas y descensos en el resultado, a través del análisis de las variables que se suponen alteradas, en nuestro caso el resultado neto. Tomando

---

1 - Docente e investigadora UNRC

como referencia el trabajo titulado *La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: evidencia empírica*, de María Luisa Gallen Ortiz y Begoña Giner Inchausti, de la Universidad de Valencia, se realiza el análisis empírico. Los resultados arrojados por el mismo permiten confirmar las hipótesis planteadas, ya que se verifican discontinuidades significativas en torno al umbral de referencia, en nuestro caso cero resultado o cero variación en el resultado. Si bien el análisis permite detectar la manipulación de manera global, no es posible, al utilizar esta metodología, determinar los instrumentos utilizados para la alteración, siendo ésta una limitación al análisis desarrollado, y motivo por lo tanto, de una futura investigación.

## **PALABRAS CLAVES**

*Earnings Management - Resultado Neto - Manipulación de la Información  
Pérdidas en Resultados - Disminuciones en Resultados*

## **ABSTRACT**

The present work is framed into the literature about “earnings management”, term what can translate as “management, alteration or direction the results”, and finds its precedent in the investigation line called “accounting choice”.

Numerous research previous have displayed what the European and anglosajones countries manipulate the accounting information for achieve certain goals, derivatives the pressure exercised by the capital market about the valuation the behavior this companies.

In base to the methodology from analysis the frequency distribution,

and taking an argentine companies sample publicly traded and that form or have formed part the index Merval25 in the last five years, it seeks to detect if the managers manipulate the accounting information, for avoid to exhibit losses and descents in the result, through the analysis the variables that supposed are altered, in our case the result net.

Taking as reference the work titled: “the alteration the result for avoid losses and descents: empirical evidence, from Ma. Luisa Gallen Ortiz and Begoña Giner Inchausti, from University to Valencia, it realized the empirical anlysis. The results thrown by the same allow confirm the hypothesis planted, because is verified significant discontinuidades around the reference threshold, in our case “zero” result or “zero” result variation. If well the analysis allows detect the manipulation the global manner, not is possible, to the utilize this methodology, determine the instruments utilized by the alteration, this being one limitation the developed analysis, and reason thus, for research future.

## KEYWORDS

*Earnings Management - Net Result - Manipulation of Information - Losses in Results - Decreases in Results*

## 1. INTRODUCCIÓN

La primera orientación que dominó el campo de la investigación contable fue el enfoque normativo, que intentaba explicar cómo debería ser óptimamente la contabilidad. Con posterioridad, desde la década del '70, se

observó el nacimiento de la denominada teoría positiva de la contabilidad, perspectiva que ha dominado las investigaciones contables desde entonces, consolidándose como tal alrededor de los '80, década en la que comienza a surgir una nueva orientación, la corriente crítica interpretativa, que resalta la visión subjetivista de la ciencia.

La Teoría Positiva de la Contabilidad surge dentro del paradigma de la utilidad de la información, que impera desde 1960, reemplazando al paradigma del beneficio normativo vigente hasta el momento. Watts, R. y Zimmerman, J. (1978, citado en Aquel S. y Cicerchia L., 2011, p.2) establecen que “El objetivo perseguido con la formulación y el desarrollo de la Teoría Positiva de la Contabilidad es el de poder explicar, comprender y predecir la práctica contable”. Es decir, se intenta explicar la realidad tal cual es, sin emitir juicios de valor.

Siguiendo a Juan Monterrey Mayoral, J. (1998, p.429), decimos:

Toda la investigación positiva descansa sobre dos robustos pilares; así, la orientada hacia el **mercado de capitales** hunde sus raíces en la moderna *teoría financiera*, en la que la hipótesis de eficiencia se erige como el núcleo esencial de sus planteamientos, mientras que la dirigida hacia las **organizaciones** tiene su razón de ser en la *teoría de la firma*, y en la que los costos contractuales y las relaciones de agencia se configuran como los elementos básicos en torno a los que pivotea toda la investigación llevada a cabo.

Es decir, dentro del paradigma de la utilidad se observan dos perspectivas: la *perspectiva informativa* que destaca la toma de decisiones, por lo que los trabajos de investigación realizados en esta área intentan

analizar la relevancia de la información contable en la valoración de los títulos, siendo los principales los desarrollados por Beaver, W. (1968) y Ball, R. and Brown, P. (1968); y la *perspectiva contractual*, basada en los costos de agencia derivados de las relaciones de agencia, fundamentales dentro de toda organización empresarial.

A partir de esto y paralelamente a la investigación en mercado de capitales, se desarrolló una línea de investigación relacionada con lo que se denomina elección contable. Principalmente en el ámbito anglosajón se observó hacia fines de los '70 que la existencia de distintos métodos, procedimientos y criterios de valuación contables daban lugar a diversas consecuencias económicas. Así, dice Beaver (1989, citado en Gisbert Clemente, A. y Cañibano, L., 2006, pág. 5) “La importancia de la información financiera en la fijación de contratos en la organización empresarial hace que la estructura contractual sea determinante en las políticas y prácticas contables adoptadas por la empresa”. Como consecuencia se comenzó a investigar sobre las motivaciones de estas elecciones contables. Tomando como base la Teoría de la Agencia y de la Red Contractual de Jensen, M. y Meckling, W. (1976) se elaboraron hipótesis sobre estas motivaciones, siendo las hipótesis básicas: hipótesis de endeudamiento; hipótesis de remuneración e hipótesis de costes políticos.

La línea de investigación relacionada con las prácticas manipuladoras del resultado o earnings management, que encuentra su precedente en la línea de investigación sobre elección contable, surgió hacia fines del '70, cuando la investigación contable se orientó hacia el análisis empírico para construir la teoría contable, adoptando el mencionado enfoque positivo,

frente al enfoque normativo que había guiado la investigación contable hasta ese momento.

En este trabajo se analiza si el resultado contable se altera para evitar pérdidas o bien, para evitar descensos y superar así el resultado alcanzado en el período anterior. Para ello se realiza, en primer lugar, una revisión bibliográfica de las investigaciones sobre las prácticas relacionadas con la gestión del resultado, para reflejar la evolución de la literatura en earnings management, siendo las fuentes principales de datos: papers de revistas especializadas, libros, tesis de posgrado y actas y memorias de eventos científicos y técnicos. Con posterioridad, y tomando como referencia el trabajo titulado *La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: evidencia empírica*, de María Luisa Gallen Ortiz y Begoña Giner Inchausti, de la Universidad de Valencia, año 2005, se realiza un análisis empírico. A partir de una muestra compuesta por empresas argentinas que cotizan en bolsa y forman o han formado parte del índice Merval 25 en los últimos 5 años, se busca detectar si los gerentes manipulan la información contable, para evitar mostrar pérdidas y descensos en el resultado, a través del análisis de las variables que se suponen alteradas, en nuestro caso el resultado neto.

Se sigue la línea metodológica conocida como análisis de la distribución del beneficio, la cual no requiere la identificación del instrumento manipulador empleado por la gerencia para efectuar las prácticas manipuladoras, pues no se pretende en este trabajo analizar los motivos de dicha alteración. Esta metodología analiza las distribuciones de frecuencias de la variable en apariencia alterada - en nuestro caso el resultado neto - intentando detectar saltos significativos en torno a los umbrales de referencia, reflejando la

intención de la gerencia de alcanzar determinados objetivos relacionados con el resultado a obtener.

El análisis empírico se realiza tomando como indicador el resultado neto declarado por las empresas, sin considerar el otro resultado integral que se expone en aquellos períodos en que se aplicaron la Normas Internacionales de Información Financieras -NIIF-. Tampoco se efectúa una distinción entre resultado neto ordinario y resultado neto final, ya que no se encontraron observaciones en la muestra considerada en las que se revelen resultados extraordinarios.

El trabajo está dividido en seis apartados. Luego de la introducción, en el segundo apartado se efectúa una breve revisión de la literatura sobre *earnings management*, incluyendo un análisis de las distintas definiciones de este concepto, una descripción de las motivaciones de los gerentes, los instrumentos manipuladores empleados, los factores que limitan la manipulación y las líneas metodológicas empleadas en trabajos previos. Seguidamente se plantean los objetivos e hipótesis en el apartado tercero, como así también se desarrolla el diseño de la investigación empírica, explicando el proceso de selección de la muestra y la metodología empleada. Con posterioridad, en el apartado cuarto se recoge la evidencia empírica obtenida de la aplicación de la metodología elegida. Las reflexiones finales se exponen en el quinto apartado. El sexto y último apartado muestra las conclusiones del estudio realizado.

## 2. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Considerando a la organización empresarial como una entidad legal que sirve como nexo de unión de relaciones contractuales entre individuos, permitiendo reducir costos y una producción más eficiente, como la definen en los trabajos de Coase, R. (1937) y Alchian, A. y Demsetz, H. (1972), surge la necesidad de analizar las relaciones de agencia, ya que éstas son uno de los tipos de relaciones más importantes que se dan dentro de las organizaciones.

Jensen y Meckling definen la relación de agencia como “...un contrato bajo el cual una persona, el principal, encarga a otra, el agente, la realización de algún servicio en su interés, incluyendo una delegación de autoridad en el agente, y lógicamente, a cambio de una contraprestación” (Jensen, M. y Meckling, W., 1976, p. 308).

Esta relación supone delegar parte de la toma de decisiones en el agente. Se deriva así que las relaciones que mantienen los agentes con los principales de la empresa pueden verse deterioradas por conflictos generados entre ellos, provocando problemas de agencia, ya que sus objetivos difieren -debido a la separación entre propiedad y control- lo que implica que el agente no siempre actuará en favor de los intereses del principal.

La contabilidad es una disciplina que pretende reflejar a través de sus Estados Contables -en adelante EECC-, la imagen fiel del patrimonio y de los resultados de la empresa, ocupándose los organismos reguladores de crear las normas que propendan a ello. Sin embargo como no es una ciencia exacta, otorga a los gerentes cierto grado de discrecionalidad en la información que publican a los usuarios. Esto se relaciona con el rol

que tiene la gerencia en la selección de las políticas contables y nos lleva a preguntarnos sobre las razones que podrían tener para manipular el resultado de la empresa.

Las investigaciones desarrolladas en torno al mercado de capitales permitían analizar la relación entre las cifras contables reportadas y la variación en el volumen y precio de las acciones transadas. Sin embargo, no era posible explicar a partir de estos estudios, las razones de los gerentes para adoptar determinadas normas o prácticas contables.

Watts, R. y Zimmerman, J. (1990) en su obra *Positive Accounting Theory: A Ten Year Perspective* sostienen que las investigaciones realizadas explican por qué los contadores y gerentes eligen determinadas normas contables, las que no tienen por objetivo lograr una mejor medición sino que persiguen determinados objetivos individuales. Así, como las cifras contables son la base para la determinación de muchos contratos que la empresa realiza, la elección de los métodos contables es determinante. Por ejemplo: los contratos de compensación de los gerentes en muchos casos se basan en el resultado reportado por la empresa, por lo que la selección de una u otra norma o método contable afecta los intereses de gerentes tanto como los de la empresa.

Lo antes mencionado ha provocado que en los últimos años se haya desarrollado una línea de investigación relacionada con lo que en inglés se ha denominado earnings management.

El concepto earnings management se puede traducir como gestión del resultado, entendiendo como tal “cualquier práctica llevada a cabo intencionadamente por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos,

para reportar la cifra de resultados deseada, distinta de la real” (García Osma, B.; Gill de Albornoz, B. y Gisbert Clemente, A., 2005, p.2). Otros términos se han utilizado con similar significado como contabilidad creativa, window dressing o maquillaje contable. La contabilidad creativa hace referencia a una serie de prácticas contables que maquillan la imagen de la empresa sin alterar la composición del patrimonio. La gestión del resultado o earnings management está directamente relacionada con la contabilidad creativa, pero incluye el concepto de manipulación real no contemplado por ésta. En definitiva, el concepto de earnings management se refiere a la elección por parte del equipo directivo de la política contable que les permita alcanzar un objetivo específico (Scott, 2003, citado por Castrillo Lara, L.A. y San Martín Reyna, J.M., 2008, p.3).

## **2.1. Definiciones de earnings management**

El término earnings management encuentra en la literatura diversas definiciones. Healy, P. y Wahlen, J. (1999, p.368) entienden que “la manipulación tiene lugar cuando los directivos hacen uso de la discrecionalidad y subjetividad inherente a su posición en la elaboración de los estados financieros, con el objeto bien de inducir a error a los inversores, bien de ajustar las cifras a los requisitos impuestos por contratos basados en datos contables”. Por su parte, Schipper, K. (1989, p.92) la define como “la intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el claro propósito de obtener algún beneficio propio. Jameson, M. (1988, p.159) se refiere a *earnings management* como “el proceso de uso de normas donde la flexibilidad de las mismas y sus posibles

omisiones pueden hacer que los estados financieros parezcan diferentes a lo que originalmente fue establecido en dichas normas”. En este sentido, Amat, O. y Blake, J. (1996, citado por Alcázar Ladaga, F., 2013, p.6) la definen como “la distorsión de la información financiera de la empresa, de cara a las necesidades de imagen corporativa a corto plazo y siempre dentro de los límites que marca la ley”. En la misma línea, Apellaniz, P. y Labrador, M. (1995, p.15) expresan que la manipulación contable es “la selección de técnicas por parte de la gerencia de la empresa para obtener un nivel de beneficios deseados, sirviéndose de la flexibilidad permitida por los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de los distintos países”. Por último Stolowy, H. y Breton, G. (2000, p.2) dicen que es el “Deseo de influir en la percepción del riesgo empresarial que tienen los participantes de los mercados financieros”.

Como se puede observar, cada una de estas definiciones otorga una menor o mayor amplitud a las prácticas manipuladoras que se consideran incluidas en la misma. Una de las cuestiones que se discute en la literatura es, por ejemplo, si las prácticas fraudulentas se encuentran incluidas o no dentro de la definición de earnings management, esto es, si las prácticas manipuladoras respetan o no las normas contables, ya que de no respetarlos se considerarían prácticas fraudulentas. También existen opiniones dispares en cuanto a cuál es la variable que se altera, en algunos casos se refieren a cualquier cifra contable mientras que otros autores consideran solo la alteración del resultado, pues el beneficio contable resume cuál ha sido el desempeño de la empresa. La intención de este trabajo es simplemente reflejar la diversidad de apreciaciones que hay al respecto, no se pretende

profundizar en este análisis.

En el desarrollo de esta investigación se adopta una definición restringida de earnings management, puesto que en todos los casos se considera la variable resultado como el objetivo de la manipulación. Así, y según la clasificación efectuada por Schipper, K. (1989), la manipulación incluye: la **manipulación contable**, que se refiere a las prácticas de earnings management que utilizan instrumentos contables y por lo tanto afecta sólo el registro de las transacciones, y la **manipulación real**, que se relaciona con prácticas que manipulan las transacciones reales subyacentes. Un ejemplo de esta última sería la venta del inmovilizado material y posterior acuerdo de alquiler con el nuevo propietario.

Es importante destacar que el comportamiento de los gerentes puede responder a fines oportunistas o informativos, los primeros relacionados con las decisiones que anticipan o difieren resultados -es el caso del presente análisis-, y los segundos tienen que ver con las prácticas de alisamiento del resultado. La utilización del método primero entrado primero salido -PEPS- o último entrado primero salido -UEPS- para las salidas de inventario, o bien distintos métodos de amortización de bienes de uso -amortización lineal o acelerada-, son algunos de los ejemplos de partidas que se pueden alterar.

En relación a esto, Monterrey, J. (1998) establece que la gestión del resultado incluye las siguientes estrategias contables:

- Política contable agresiva: la empresa aumenta artificialmente el resultado, incrementando sus ratios de rentabilidad, solvencia y liquidez;

- Política contable conservadora: la empresa disminuye artificialmente el resultado, reduciendo sus ratios de rentabilidad, solvencia y liquidez;
- Alisamiento del resultado: la empresa disminuye artificialmente la dispersión temporal del resultado.

## 2.2. Análisis de las motivaciones

Como se mencionó con anterioridad, las motivaciones o fines perseguidos por los gerentes pueden diferir. Así, Wats, R. y Zimmerman, J. (1990) establecen que las perspectivas que pueden adoptar los estudios empíricos son tres: perspectiva contractual oportunista (earnings management); perspectiva contractual eficiente y perspectiva informativa. Si bien las prácticas manipuladoras de la información pueden realizarse con fines oportunistas o informativos, es muy difícil discernir entre ambas finalidades. Independientemente de ello, Healy, P. y Wahlen, M. (1999) clasifican las principales motivaciones en:

- Motivaciones contractuales: se derivan de la existencia de contratos de la empresa con terceros que están ligados a las cifras contables, como pueden ser contratos de deuda, contratos de remuneración de directivos y otros incentivos contractuales. Considera a la hipótesis de endeudamiento e hipótesis de remuneración como básicas. Así, podemos encontrar contratos de remuneración de directivos ligados a las cifras contables (resultado neto), lo cual presiona a los directivos para cumplir con las cláusulas establecidas y conseguir así la retribución especificada. Por ejemplo Las Stock Options dan 700.000 euros a los jefes de Iberdrola Expansión, 14 de junio de 2004. El cobro de esta retribución

estaba condicionado a un aumento del beneficio neto del 9% anual entre 2001 y 2003, objetivo que ha sido alcanzado.

- Motivaciones políticas y gubernamentales: derivadas de la relación entre el sector público y la empresa. Con sustento en la hipótesis de costes políticos.
- Motivaciones de valoración: derivadas del efecto que la información contable tiene sobre la valoración de la empresa, que pueden ser generadas en torno a eventos concretos o motivaciones de valoración de carácter continuo.

En referencia a esta última clasificación se encuentran motivaciones o incentivos para la manipulación de tipo recurrente o motivaciones puntuales. Las primeras se refieren a reglas heurísticas de decisión -relacionadas con la creatividad- y aquí se encuentra el hecho de que como los pequeños accionistas toman sus decisiones de inversión y financiación aplicando sencillas reglas de valoración, como que los beneficios no sean negativos, o bien que aumenten respecto del período anterior o que superen las previsiones de los analistas financieros, entonces la gerencia manipulará la información contable para favorecer estas tres circunstancias. Demostrar esto en empresas cotizantes argentinas es justamente el objeto de este trabajo. Trabajos previos que han desarrollado este tema sobre manipulación del resultado en torno a determinados umbrales de referencia, como el nivel cero tanto en el resultado como en el cambio en el mismo y en la desviación respecto a las previsiones de los analistas, son los de Burgstaller, D. y Dichev, I. (1997); DeGeroge, F., Patel, J. y Zeckhausr, R. (1999); Hayn, C.

(1995); Brown, L. D. (1998), Beaver, W.H., McNichols, M. F. y Nelson, K.K. (2003) entre otros.

### **2.3. Los instrumentos manipuladores y los factores que limitan la manipulación**

Por otra parte y para lograr el objetivo de gestión del resultado, hay diversos instrumentos manipuladores de los que puede valerse el gerente, dependiendo de los costos, de la mayor o menor posibilidad de terceros de detectarlos y de la disponibilidad de los mismos. Así, podemos encontrar:

- Instrumentos de manipulación contable;
  - a. Decisiones que implican la elección entre varias alternativas contables permitidas por la normativa;
  - b. Decisiones que implican cambios de criterios o de procedimientos contables;
  - c. Decisiones sobre la clasificación de determinados gastos e ingresos;
  - d. Decisiones con apreciable contenido de estimaciones, opiniones y predicciones;
- Decisiones que afectan las transacciones reales.

Existen diversos factores que limitan, o al menos lo intentan, las posibilidades de manipulación de la información contable llevada a cabo por los gerentes. Entre ellos se encuentran: el papel de los órganos de gobierno, la auditoría y otras variables legales e institucionales. A partir de esto, se ha desarrollado, dentro también de la literatura de earnings management, otra línea de investigación que analiza los factores de control de estas prácticas de gestión del resultado, como son los Códigos de Buen Gobierno que han

surgido en los últimos años en diversos países de nuestro entorno, pero cuya efectividad sólo ha sido contrastada en el contexto anglosajón.

#### **2.4. Líneas metodológicas seguidas en trabajos previos**

En general, toda la investigación efectuada en torno a earnings management refleja dos tipos de incentivos para efectuar manipulaciones, que a su vez se relacionan con las líneas de investigación aplicadas. El primero se refiere a situaciones impuestas por contratos, ejemplo cláusulas de contratos de préstamos, compensaciones salariales vinculadas a resultados, etc. El segundo tiene que ver con la presión ejercida por el mercado de capitales, por ejemplo para evitar informar pérdidas o disminuciones de resultados, o batir las previsiones de los analistas financieros; En función de esto, las líneas metodológicas correspondientes se pueden clasificar en dos: la modelización de los ajustes por devengo (agregados o específicos) y el análisis de la distribución de frecuencias. Esta última no requiere la identificación de los instrumentos manipuladores.

Los ajustes por devengo, en inglés *accruals*, se definen como la diferencia entre el resultado contable y el flujo de caja generado por las operaciones. La metodología basada en ellos utiliza el modelo de Jones (1991), el cual intenta estimar el comportamiento anormal de los ajustes por devengo, a partir de la descomposición de la variable ajustes por devengo totales en su parte discrecional y en su parte no discrecional. Una vez identificados los ajustes por devengo discrecionales, el modelo supone que éstos están influidos por las intenciones oportunistas de los gerentes más que por condiciones económicas exógenas. Algunos de los trabajos de investigación

que han seguido esta metodología son: Apellániz, P. y Labrador, M. (1995); Azofra, V.; Castrillo, L. y Delgado, M. (2000) y Gill de Abornoz, B. y Alcarria, J. (2000). El modelo de Jones (1991) fue posteriormente modificado por Dechow, P.; Sloan, R. y Sweeny, A. (1995) y analiza el comportamiento del resultado antes de ajustes por devengo discrecionales. Este modelo y sus posteriores mejoras han permitido a los investigadores valorar los ajustes discrecionales realizados por la gerencia.

La otra metodología, que se centra en analizar las causas que explican las decisiones de los gerentes que anticipan o diferencian beneficios, tiene su antecedente en el trabajo realizado por Hayn, C. (1995), que analiza la discontinuidad en la distribución del resultado por acción alrededor del punto cero. Por su parte, Burgstahler, D. y Dichev, I. (1997) fueron los primeros en modelizar esto y confirmar que el resultado se altera para evitar pérdidas y descensos. Esta metodología consiste en analizar las distribuciones de frecuencias de determinadas variables -por lo general el resultado ordinario o bien el resultado neto-, a fin de detectar alteraciones significativas en los intervalos cercanos a ciertos umbrales de referencia, que representan los objetivos perseguidos por los gerentes. Las variables analizadas son las que se suponen alteradas. Se presume que los gerentes manipulan la información para evitar informar pérdidas o descensos ya que esto influiría negativamente en las decisiones de inversores actuales y potenciales, las decisiones de financiamiento de los acreedores, la percepción que tienen de la empresa proveedores y clientes, y, finalmente, en la reputación de los gerentes, pudiendo provocar disminuciones en su remuneración y hasta cambios en el directorio.

### 3. OBJETIVO, HIPÓTESIS Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

#### 3.1. Objetivo e hipótesis

En esta investigación se busca detectar si los gerentes manipulan la información contable, para evitar mostrar pérdidas y descensos en el resultado, a través del análisis de las variables que se suponen alteradas, en nuestro caso el resultado neto.

Las hipótesis son:

- a- Las empresas que cotizan en bolsa en el mercado de capitales argentino alteran el resultado contable para evitar mostrar pequeñas pérdidas y conseguir pequeños beneficios, observándose discontinuidades significativas en torno al nivel cero beneficios.
- b- Las empresas que cotizan en bolsa en el mercado de capitales argentino alteran el resultado contable para evitar mostrar pequeños descensos y conseguir aumentos respecto al resultado declarado en el ejercicio anterior, observándose discontinuidades significativas en torno al nivel cero variaciones.

#### 3.2. Muestra

Para el análisis se utilizaron los datos publicados por la Bolsa de Comercio de Buenos Aires a través del sitio web *bolsar.com*. La muestra inicial se compone de las 38 empresas que forman o han formado parte del

Índice de precios Merval 25 (empresas líderes)<sup>2</sup> durante el período 2008-2013. De esta muestra inicial se excluyeron 11 empresas para las cuales no se encuentran publicados sus Estados Contables -EECC- o sólo hay datos para un período, lo cual impide la comparación. Para la contrastación de la segunda hipótesis se han perdido las observaciones correspondientes al primer año (2008), ya que es necesario hacer la comparación de los resultados de las empresas en dos períodos para determinar la variación en el resultado. Se consideraron los EECC consolidados y los informes correspondientes al cuarto trimestre de cada año por cada empresa. Las observaciones totales ascendieron a en 584 en una muestra final de 25 empresas. Se considera el resultado neto sin considerar el otro resultado integral.

### 3.3. Metodología

Como mencionamos, la metodología seguida para la contrastación empírica de las hipótesis planteadas, es el análisis de la distribución del resultado y de sus variaciones, para constatar la existencia de saltos significativos en torno al nivel cero beneficios y cero variaciones en el resultado, considerados estos los umbrales de referencia. La supuesta presencia de alteración de resultado se verificaría si en los intervalos cercanos a cero, las observaciones son menores a la izquierda (resultado menor a cero, o pequeños descensos) y mayores a la derecha (resultado mayor a cero o pequeños

---

2 - El índice Merval 25 es un índice bursátil formado por las 25 acciones más operadas que a su vez forman parte del índice Merval, el cual es el principal índice del Mercado de valores de Buenos Aires. Los índices bursátiles son una medida estadística y reflejan el rendimiento del mercado a través del tiempo, en función de las variaciones de precio de la canasta de instrumentos que los conforman. Proveen de un punto de referencia a los inversores y usuarios que desean conocer la evolución de los mercados.

aumentos), de las que se presentarían en caso de no alteración del resultado. Se supone que la distribución de frecuencias del resultado debería ser continua y simétrica en torno el punto cero en ausencia de manipulación.

Esta metodología ha sido empleada previamente por DeGeorge, F.; Patel, P. y Zeckhauser, R. (1999), Leone, A. y Van Horn, L. (1999), Dechow, P.M.; Richardson, S. y Tuna, A. (2000), Plummer, E. y Mest, D. (2001), Gore, P.; Pope, P. y Singh, A. (2001) y Beaver, W.; McNichols, M. y Nelson, K. (2003).

#### **4. EVIDENCIA EMPÍRICA**

La siguiente tabla resume la comparación porcentual del resultado neto (en niveles y variaciones) para el período bajo análisis.

**Tabla I: Estadística descriptiva del resultado neto período 2008-2012**

	<b>beneficios/ incrementos</b>	<b>% s/total</b>	<b>pérdidas/ descensos</b>	<b>% s/total</b>	<b>total</b>
<b>Resultado Neto</b>	107	79,26%	28	20,74%	135
<b>Incremento Resultado Neto</b>	70	62,50%	42	37,50%	112

De 135 observaciones totales del resultado neto declarado por las empresas, 107 corresponden a beneficios mientras que sólo 28 a pérdidas. Por otra parte y en cuanto a las variaciones en el resultado neto, de las 112 observaciones totales, 70 corresponden a incrementos mientras que 42 a

descensos. A simple vista se advierte que, por un lado, hay mas observaciones correspondientes a beneficios y aumentos de resultados que a pérdidas y disminuciones de resultados. Por otro lado, existe una mayor propensión a evitar declarar pérdidas -hipótesis 1- ya que hay 79,26% de las observaciones de la muestra que reportan beneficios, que a evitar declarar descensos en el resultado, siendo un 62,50% las observaciones encontradas que muestran aumentos en el resultado declarado respecto del período anterior. Realizamos ahora el análisis particular de cada hipótesis.

En primer lugar, se analiza el **resultado neto**. La amplitud óptima del intervalo para representar los histogramas se calcula utilizando la fórmula propuesta por DeGoeroge *et al.* (1999):

$$Amplitud\ Intervalo = \frac{2 \times (q3 - q1)}{\sqrt[3]{N}}$$

Donde:

N = número total de observaciones de la muestra

q3= tercer cuartil de la distribución

q1= primer cuartil de la distribución

Resultado obtenido = 0,0187<sup>3</sup>

#### 4.1. Resultados

La tabla 2 muestra la estadística descriptiva del resultado neto. El mismo ha sido normalizado por el activo total a fin de controlar las diferencias

---

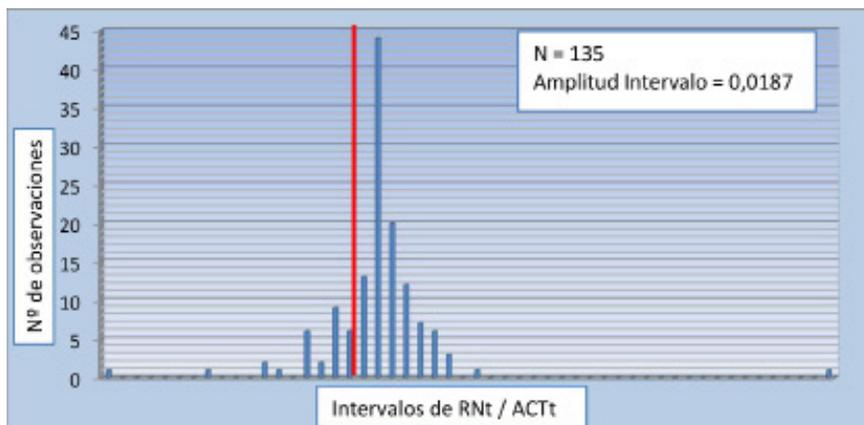
3 - Se realizaron pruebas con distintas amplitudes de intervalos, con resultados similares.

de tamaño de las empresas.

**Tabla II: Estadística descriptiva del resultado neto período 2008-2012**

Variable (n° de observaciones: 135)	Media	Desviación Típica	Valor Máximo	Valor Mínimo	Cuartil <sub>1</sub>	Mediana	Cuartil <sub>3</sub>
$RN_t / ACT_t$	0,0344	0,1042	0,8573	-0,4483	0,0124	0,0335	0,0603
$RN_t / ACT_t$ es el Resultado Neto normalizado, es decir el Resultado Neto dividido por el Activo total							

**Gráfico 1: Distribuciones del Resultado Neto**



El gráfico 1 corresponde a la distribución del resultado neto. El eje de abscisas muestra los valores del resultado neto normalizados por el Activo Total<sup>4</sup>. La distribución está agrupada por intervalos de 0,0187 para el rango -0,1215 a 0,1215. El eje de ordenadas mide el número de observaciones

4 - En algunas investigaciones consultadas, se utilizó el Activo total al inicio para deflactar el resultado neto. Se hizo la prueba en este trabajo siguiendo esta línea y los resultados obtenidos no presentan diferencias significativas con respecto a la utilización del Activo Total.

en cada intervalo. El gráfico muestra un salto significativo en el segundo intervalo a la derecha de cero beneficios -identificado por la línea roja-, que refleja pequeños beneficios. Si bien los resultados no son tan evidentes en el resto de los intervalos, sugieren que los gerentes manipulan la información contable -en nuestro caso resultado neto- para evitar mostrar pérdidas, dado el salto tan significativo en el intervalo mencionado. Esto lo corroboramos, en la tabla 3, identificando el número de observaciones en los intervalos contiguos a cero beneficios. En el primer renglón se observa que en el intervalo  $-0,1305$  y  $-0,1044$  la frecuencia real de las observaciones es 2 mientras que la esperada es 1,5, siendo la diferencia de 0,5, es decir es mayor la frecuencia real a la esperada en el lado de pequeñas pérdidas. En los intervalos contiguos a cero son sólo 8, 9 y 3 las observaciones correspondientes a pequeñas pérdidas (primeros tres intervalos a la izquierda), mientras que son 22; 30 y 14 las que muestran pequeños beneficios (primeros tres intervalos a la derecha). Si analizamos el detalle de las frecuencias de observaciones encontradas en los intervalos más cercanos a cero beneficios comparadas con las diferencias esperadas, se advierte que a la izquierda las frecuencias observadas son inferiores a las esperadas (en la mayoría de los intervalos), mientras que a la derecha las observaciones reales superan a las esperadas, al menos en el intervalo donde el salto es más significativo, suponiendo en ambos casos una distribución alisada del beneficio. Las frecuencias esperadas se calculan como la media de las observaciones encontradas en los intervalos inmediatamente adyacentes.

**Tabla III: Diferencias en frecuencias observadas y esperadas período 2008-2012**

Intervalos	Frecuencia Real	Frecuencia Esperada	Diferencias frecuencias
-0,1305 y -0,1044	2	1,5	0,5
-0,1044 y -0,0783	3	2,5	0,5
-0,0783 y -0,0522	3	6	-3
-0,0522 y -0,0261	9	5,5	3,5
-0,0261 y 0	8	15,5	-7,5
0 y 0,0261	22	19	3
0,0261 y 0,0522	30	18	12
0,0522 y 0,0783	14	20,5	-6,5
0,0783 y 0,1044	11	10,5	0,5
0,1044 y 0,1305	7	7	0

Este resultado nos permite, en relación a la primer hipótesis, decir que para los casos analizados y en el período considerado, se confirma la hipótesis de que las empresas líderes argentinas que cotizan en bolsa manipulan la información contable para evitar mostrar pequeñas pérdidas y situarse así en los intervalos contiguos, correspondiente a pequeños beneficios.

Continuamos con el análisis de la variación en el resultado neto reportado por las empresas, a fin de determinar si los gerentes manipulan la información contable para evitar mostrar descensos en el resultado.

En primer lugar determinamos el intervalo óptimo a través de la fór-

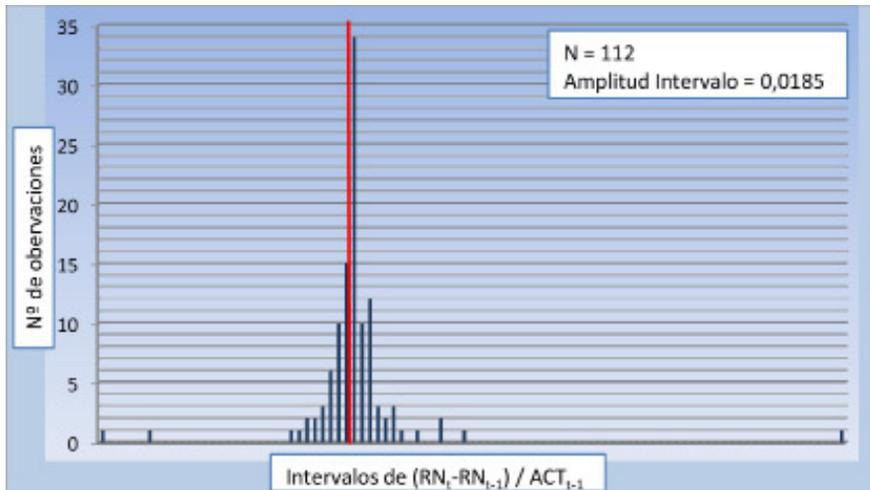
mula propuesta por Degoeroge *et al.* (1999) antes mencionada, siendo el resultado: 0,0185.

La siguiente tabla resume la estadística descriptiva de la variación en el resultado neto normalizada por el activo total al inicio.

**Tabla IV: Estadística descriptiva de la variación en el resultado neto período 2009-2013**

Variable (n° de observaciones: 112)	Media	Desviación Típica	Valor Máximo	Valor Mínimo	Cuartil <sub>1</sub>	Mediana	Cuartil <sub>3</sub>
$(RN_t - RN_{t-1}) / ACT_{t-1}$	0,0122	0,1795	1,5253	-0,7507	0,0139	0,0064	0,0307
$(RN_t - RN_{t-1}) / ACT_{t-1}$ es la variación del Resultado Neto normalizada por Activo al inicio del período.							

**Gráfico 2: Distribuciones de la Variación en el Resultado Neto**



En el gráfico 2 el eje de las abscisas muestra los intervalos de  $(RN_t - RN_{t-1}) / ACT_{t-1}$  y el eje de las ordenadas muestra el número de observaciones

o frecuencia para cada intervalo. La línea roja corresponde al nivel “cero” variación en el resultado. Si bien los resultados evidentes no se verifican para todos los intervalos, al igual que en el caso de la hipótesis primera, el gráfico muestra un salto significativo en el nivel contiguo o inmediatamente superior al nivel de cero variación en el resultado, correspondientes a la columna más próxima a la derecha de la línea roja. Es decir que este intervalo muestra una discontinuidad pronunciada que se presenta al pasar de variaciones negativas a variaciones positivas en el resultado. Esto sugiere que las empresas manipulan la información contable -en nuestro caso resultado neto- para evitar mostrar descensos en el resultado, respecto del período anterior, ya sea que este haya sido positivo o negativo. Esto lo corroboramos en la Tabla 4. En el primer renglón se observa que en el intervalo  $-0,889$  y  $-0,0713$  la frecuencia real de las observaciones es 2 mientras que la esperada es 2,5, siendo la diferencia de  $-0,5$ . Si identificamos el número de observaciones en los intervalos contiguos a cero beneficios, siendo 15, 10 y 6 las observaciones correspondientes a pequeñas disminuciones del resultado (primeros tres intervalos a la izquierda), mientras que son 34, 10 y 12 las que muestran pequeños aumentos en resultados (primeros tres intervalos a la derecha). Estos valores son significativamente superiores a los encontrados en los intervalos que siguen, lo que implicaría que los gerentes manipulan la información contable para evitar mostrar descensos en el resultado. Si observamos el detalle de las frecuencias de observaciones encontradas en los intervalos más cercanos a cero beneficios comparadas con las diferencias esperadas, se advierte que a la izquierda las frecuencias observadas son inferiores a las esperadas, mientras que a la derecha las

observaciones reales superan a las esperadas, no en todos los casos, pero si en una buena parte de ellos, suponiendo en ambos casos una distribución alisada del resultado.

**Tabla V: Diferencias en frecuencias observadas y esperadas de la variación en el resultado neto**

Intervalos	Frecuencia Observada	Frecuencia Esperada	Diferencias Frecuencias
-0,889 y -0,0713	2	2,5	-0,5
-0,0713 y -0,0537	3	4	-1
-0,0537 y -0,0361	6	6,5	-0,5
-0,0361 y -0,0185	10	10,5	-0,5
-0,0185 y 0	15	22	-7
0 y 0,0185	34	12,5	21,5
0,0185 y 0,0361	10	23	-13
0,0361 y 0,0537	12	6,5	5,5
0,0537 y 0,0713	3	7	-4
0,0713 y 0,0889	2	3	-1

Este resultado nos permite, en relación a la segunda hipótesis, decir que para los casos analizados y en el período considerado se confirma la hipótesis de que las empresas líderes argentinas que cotizan en bolsa manipulan la información contable para evitar mostrar descensos en el resultado.

## **5. REFLEXIONES FINALES**

Este trabajo se inscribe dentro de la Teoría Positiva de la Contabilidad, y realiza un análisis de earnings management tomando como referencia los trabajos previos que observan la vinculación entre la distribución del resultado y estas prácticas manipuladoras. Es decir, intentamos detectar si hay evidencias de manipulación de la información, a través del resultado neto, para evitar mostrar pequeñas pérdidas o descensos en el resultado respecto del declarado en el período anterior.

Las principales motivaciones relacionadas con esta práctica se derivan de la presión ejercida por el mercado, fundamentalmente en las empresas que cotizan en bolsa, que incentivan a la gerencia a no mostrar pérdidas o disminuciones del resultado, -o a batir las predicciones de los analistas financieros-; motivo de análisis en este trabajo. Como resultado de la manipulación, tendremos consecuencias positivas, ya que las empresas alcanzan sus objetivos contables y no son penalizadas por el mercado, como así también consecuencias negativas, al disminuir la transparencia y por lo tanto, la calidad de la información contable.

Hemos utilizado la metodología análisis de distribución de frecuencias para efectuar la investigación empírica. Aunque en el análisis realizado en función de los datos arrojados por la muestra considerada, se observan saltos significativos tanto en el gráfico de distribución del resultado como en el de la distribución de la variación en el resultado, que nos permiten confirmar las hipótesis planteadas, los resultados no son tan evidentes como los que se muestran en los trabajos de investigación tomados como referencia.

Una limitación importante a destacar, es el tamaño de la muestra, que

constó sólo de 25 empresas cotizantes que forman o han formado parte del índice Merval25 en el período considerado. A esto se suma que se incluyen en la muestra empresas del sector financiero, que poseen un marco normativo diferente del resto, pues no aplican las NIIF por encontrarse exceptuadas. Por otra parte, debemos destacar además que el período tomado para el análisis incluye un cambio en la normativa contable aplicable a las empresas argentinas, ya que a partir de los ejercicios económicos finalizados en diciembre de 2011 comenzó a ser obligatoria la aplicación de las NIIF, pudiendo ello ser motivo de información heterogénea. Todos estos factores influyen sin duda en los resultados obtenidos.

Esta metodología no permite establecer los instrumentos de dicha manipulación. Muchas investigaciones han evidenciado que los principales instrumentos de manipulación se encuentran en los *accruals* o ajustes por devengo, valiéndose los gerentes de la flexibilidad de las normas contables para efectuar ajustes discrecionales para alterar la cifra del resultado, tendientes a alcanzar determinados objetivos. Un análisis complementario de este trabajo podría realizarse intentando identificar estos ajustes por devengo discrecionales, para detraerlos del resultado neto y verificar si aún así se observan saltos significativos en torno al nivel de cero resultado o cero variaciones en el resultado. De esta manera se podrían identificar los instrumentos empleados por la gerencia para efectuar la manipulación.

Otro aspecto que debemos destacar es que el hecho de detectar saltos significativos en torno al nivel de cero beneficios o cero disminución del resultado, no garantiza que esto se deba a manipulación de la información contable por parte de los gerentes, ya que podría deberse a otras causas

como factores económicos exógenos, no imputables a la discrecionalidad de la gerencia.

## **6. CONCLUSIONES**

No obstante las limitaciones detalladas, la evidencia encontrada -saltos muy significativos en el segundo y primer intervalo contiguo a cero beneficios y cero variación en el resultado respectivamente -, nos permite confirmar las hipótesis planteadas para el tiempo y espacio estudiados -evitar mostrar pérdidas y descensos en resultados-, al igual que las empresas de otros países analizadas en numerosos trabajos previos, lo que se vincula con una posible manipulación de la información. Todo esto deriva en una disminución de la calidad de la información reportada en los EECC, ya que se verían afectados los requisitos de confiabilidad y pertinencia, necesarios para que los usuarios tomen las decisiones relacionadas con la gestión realizada por la empresa y puedan establecer proyecciones futuras, convirtiéndose así en los principales perjudicados, con implicancias en el correcto funcionamiento del mercado de capitales y de la economía en general.

## 7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcazabar Ladaga, F.J. (2013). “La manipulación contable en el mercado español. Análisis sectorial y económico” (Trabajo fin de Máster). Universidad de Zaragoza, España.
- Alchian, A. y Demsetz, H. (1972). Production, information costs and economic organization. *American Economic Review* (62), pp. 777-795.
- Amat, O. y Blake, J. (1996). *Contabilidad Creativa*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.
- Aquel, S. y Cicerchia, L. (2011). Alternativas vigentes en investigación contable: una introducción a su estudio. *Revista SaberEs* (3), pp. 15-26.
- Apellaniz, P. y Labrador, M. (1995) El impacto de la regulación contable en la manipulación del beneficio. Estudio empírico de los efectos del PGC de 1990. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 24, pp. 13-40.
- Azofra, V.; Castrillo, L. y Delgado, M. (2000). Detecting earnings management in a Spanish context. Comunicación presentada en el 23ro Congreso Anual de la Asociación europea de Contabilidad, Munich, Alemania.
- Ball, R y Brown, P. (1968). An Empirical Evaluation of Accounting Income numbers. *Journal of Accounting Research*, 6 (2), pp. 159-178.
- Beaver, H.W. (1968). The information Content of Annual earnings Announcements. *Empirical Research in Accounting Selected Studies*. Supplement to Volume 6 of the *Journal of Accounting Research*, pp. 67 a 91.
- Beaver, W. (1989). *Financial Reporting: An accounting revolution* (1st.

- Ed.) Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall International Editions.
- Beaver, W.H.; McNichols, M.F, y Nelson, K.K. (2003). Management of the loss reserve accrual and the distribution of earnings in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics*, 35, pp. 347-376.
  - Brown, L.D. (1998). Managerial behaviour and the bias in analysts' earnings forecasts. Working Paper, Georgia State University. Available at SSRN 113508.
  - Burgstaller, D. y Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24, pp. 99-126.
  - Castrillo Lara, L.A. y San Martin Reyna, J.M. (2008). Los ajustes por devengo como medida de discrecionalidad directiva. Una revisión bibliográfica. *Revista Contaduría y Administración* (226), pp. 9-37.
  - Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Económica, New Series*, 4, (16), pp. 386-405.
  - Dechow, P.M.; Sloan, R.G. y Sweeney, A.P. (1995). Detecting earnings management. *Accounting Review*, 70, pp. 193-225.
  - Dechow, P.M.; Richardson, S.A. y Tuna, A.I. (2000). Are benchmark beaters doing anything wrong? Working Paper, University of Michigan Business School.
  - Degeorge, F.; Patel, J. y Zechhausre, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *Journal of Business*, 72, pp. 1-33.
  - Gallen Ortiz, M. y Giner Inchausti, B. (2005). La alteración del re-

- sultado para evitar pérdidas y descensos: evidencia empírica. *Revista española de financiación y contabilidad*, XXXIV (124), pp. 141-181.
- Garcia Osmá, B.; Gill De Albornoz, B. y Gisbert Clemente, A. (2005). La investigación sobre earnings management. *Revista española de financiación y contabilidad*, XXXIV (127), pp 1001-1033.
  - Gill De Albornoz, B. y Alcarria, J. (2000). Evidencia empírica de la existencia de intentos periódicos de alisamiento del beneficio a través de la manipulación de los ajustes por devengo en un conjunto de empresas españolas. Working Paper. Universidad Jaume I de Castellón, España.
  - Gisbert Clemente, A. y Cañibano, L. (2006). Teoría Positiva de la Contabilidad. Watts y Zimmerman (1986). Universidad Autónoma de Madrid (no publicado).
  - Gore, P.; Pope, P.F. y Singh, A.K. (2001). Discretionary accruals and the distribution of earnings relative to targets. Working Paper, Lancaster University.
  - Hayn, C. (1995). The information content of losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20, pp. 125-153.
  - Healy, P.M. y Wahlen, J.M (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13, pp. 365-383.
  - Jameson, M. (1988). *A Practical Guide to Creative Accounting*. London: Kogan Page Limited.
  - Jensen, M. y Meckling, W. H. (1976): Theory of the firm: managerial-behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial*

- Economics, 3 (4), 305-360.
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigation. *Journal of Accounting Research*, 29, pp. 193-228.
  - Leone, A.J. y Van Horn, L. (1999). Earnings management in not-for-profit institutions: Evidence from hospitals. Working Paper, University of Rochester.
  - Monterrey, J. (1998): Un recorrido por la contabilidad positiva. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 27 (95), 427-467.
  - Plummer, E. y Mest, D. (2001). Evidence on the Management of Earnings Components. *Journal on Accounting, Auditing and Finance*, 16 (4), pp. 301-323.
  - Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3 (4), pp. 91-102.
  - Scott, W. (2003). *Financial accounting theory*. Toronto: Prentice Hall.
  - Stolowy, H. Y Breton, G. (2000). A Framework for the Classification of Accounts Manipulations. University du Quebec at Montreal. HEC Accounting & Management Control Working Paper No. 708/2000. Paris.
  - Watts, R. L. y Zimmerman, J. (1978). Towards a positive theory in the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, 53 (1), pp. 112-134.
  - Watts, R.L. y Zimmerman, J.L. (1990). Positive accounting theory: A ten year perspective. *The Accounting Review*, 65, pp. 131-156.

# CICLO ECÓNOMICO Y CONVERGENCIA: UN ANÁLISIS TEMPORAL DEL CASO ARGENTINO EN EL CONTEXTO MUNDIAL

---

*Cristian Rabanal<sup>1</sup>*

## RESUMEN

El trabajo introduce el impacto del ciclo económico al análisis de convergencia, y está centrado en el caso argentino durante el período 1960-2014, aunque se considera en relación al contexto mundial, abarcando una muestra de cien países adicionales. Asimismo, la clasificación de los países por Índice de Desarrollo Humano (IDH) resulta útil para agruparlos, ya que dicho indicador incorpora aspectos relevantes de naturaleza estructural.

La variable utilizada para tal fin fue la productividad del trabajo por persona ocupada, ya que constituye, en el largo plazo, la fuente de convergencia de ingresos más significativa para cualquier economía. El objetivo es determinar cómo el ciclo económico puede alterar el proceso de crecimiento de largo plazo de la economía, con sus efectos permanentes de los shocks que lo provocan. En particular, se intenta establecer si la velocidad de convergencia aumenta durante las fases expansivas del ciclo económico y disminuye durante las fases recesivas del mismo.

---

1 - Doctor en Economía (UNR). El autor agradece el financiamiento recibido del CONICET para esta investigación.

## **PALABRAS CLAVES**

*Convergencia Etocástica - Volatilidad - Persistencia*

## **ABSTRACT**

The goal of this paper is to introduce the relationship between cycle and convergence. The focus is the Argentinean economy in the period 1960-2014. A sample of a hundred extra countries is included. In the long run, the growth can be changed by the cycle persistence. In consequence, the cyclical phases would have a strong impact on the convergence process.

Moreover, a useful classification of countries according to the Human Development Index (HDI) is adopted to reflex structural characteristics.

## **KEYWORDS**

*Stochastic Convergence - Volatility - Persistence*

## **1. INTRODUCCIÓN**

La convergencia económica constituye un tema central en la literatura económica empírica, y puede considerarse como una prueba para dirimir sobre las conclusiones a las que arriban los modelos de crecimiento exógeno y endógeno.

El estudio del ciclo económico y la convergencia económica, constituye un intento por comprender el enlace entre el corto y mediano plazo con el largo plazo. Así, mientras que las fluctuaciones tienen lugar fundamentalmente en el mediano plazo, la convergencia es un proceso que

ocurre en períodos de tiempo muy prolongados. No obstante, el crecimiento económico y las fluctuaciones cíclicas han sido dos grandes áreas de la macroeconomía que se han desarrollado de manera relativamente inconexa durante mucho tiempo.

Por otra parte, la renta per cápita es a menudo considerada como el producto entre la intensidad con la que se utiliza el trabajo y la productividad del mismo (Romer, 2006). Puesto que a largo plazo la intensidad con la que se utiliza el factor del trabajo está dada, el crecimiento de la renta per cápita a largo plazo vendrá dado por su productividad. Desde esta perspectiva, el mecanismo de sustitución ocio-trabajo es el canal por el que se propagan los shocks aleatorios en los modelos de Ciclos Económicos Reales (RBC). En esta dirección, existe evidencia (Kydland y Prescott, 1990; Kydland y Zarazaga, 1997) de que la conducta cíclica de los insumos laborales y la productividad son pro-cíclicas. En consecuencia, si un shock permanente afecta a la productividad laboral, puede generar persistencia sobre la misma, lo cual podría alterar el sendero de crecimiento de largo plazo y el proceso de convergencia entre países.

El objetivo es determinar cómo el ciclo económico puede alterar el proceso de crecimiento de largo plazo de la economía, con sus efectos permanentes de los shocks que lo provocan. En particular, se intenta establecer si la velocidad de convergencia aumenta durante las fases expansivas del ciclo económico y disminuye durante las recesiones.

La información utilizada proviene de la *Total Economy Database*, salvo Paraguay, país para el que los datos han sido estimados por el autor a partir de información publicada por la *Organización Internacional del Trabajo* y

el *Maddison Project*. La muestra utilizada incluye 101 países<sup>2</sup>. Asimismo, una clasificación de países por Índice de Desarrollo Humano (IDH) es considerada, a los fines de que el agrupamiento refleje factores estructurales de largo plazo, implícitos en dicho índice.

## **2. CRECIMIENTO Y VOLATILIDAD**

A partir de la redefinición de ciclo económico por parte de Lucas (1977), comenzaron a surgir incipientemente algunos trabajos tendientes a analizar el fenómeno del crecimiento y las fluctuaciones desde una perspectiva conjunta, tanto a nivel teórico como empírico (Nelson y Plosser, 1982; Kydland y Prescott, 1982; Long y Plosser, 1983). Los mismos se beneficiaron posteriormente con el desarrollo de procedimientos operativos -filtros- para separar el componente tendencial del componente cíclico (Hodrick y Prescott, 1997; Baxter y King, 1999) y comenzaron a llevarse a cabo algunos estudios en los que se relacionaba el crecimiento económico y diferentes aspectos del ciclo.

En lo que refiere a la volatilidad y el crecimiento, ha tenido lugar un prolongado debate teórico en torno a si el impacto de la volatilidad sobre

---

2 - Albania, Alemania, Arabia Saudita, Argelia, Angola, Argentina, Australia, Austria, Bahreín, Bangladesh, Barbados, Bélgica, Bolivia, Brasil, Bulgaria, Burkina Faso, Camboya, Camerún, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Côte d'Ivoire, Chipre, Dinamarca, Congo, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, España, Estados Unidos, Etiopía, Filipinas, Finlandia, Francia, Ghana, Grecia, Guatemala, Hungría, , India, Indonesia, Irán, Iraq, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Jamaica, Japón, Jordania, Kenia, Kuwait, Luxemburgo, Marruecos, Madagascar, Malawi, Malasia, Malí, Malta, México, Mozambique, Myanmar, Niger, Nigeria, Noruega, Nueva Zelanda, Omán, Países Bajos, Pakistán, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Qatar, Reino Unido, República Dominicana, Rumania, Senegal, Singapur, Siria, Sudáfrica, Sri Lanka, St. Lucia, Sudán, Suecia, Suiza, Taiwán, Tanzania, Tailandia, Trinidad & Tobago, Túnez, Turquía, Uganda, Uruguay, Venezuela, Vietnam, Yemen, Zambia, Zimbabue. El dato de Sudán se presenta como un único territorio incluyendo a la República de Sudán del Sur independizada en 2011 y Taiwán es tratado como un estado autónomo de China.

el crecimiento era positivo o negativo. Dentro de la postura dominante, se encuentran autores como Bernake (1983), Pindyck (1991) y Ramey y Ramey (1995), entre otros, quienes han argumentado que la volatilidad ejerce un influjo negativo para el crecimiento. Esta postura se ha justificado fundamentalmente con el argumento de la irreversibilidad de la inversión. La noción de inversión irreversible refiere a situaciones en las que resulta imposible deshacerse del capital y se sustenta teóricamente en el campo de las finanzas, ya que la postergación de una inversión genera automáticamente un valor de opción, materializado en la posibilidad de seguir contando con la realización de una inversión alternativa.

Fischer (1993), concluye que la estabilidad del entorno macroeconómico es uno de los factores más importantes para el crecimiento. En particular, sus medidas de inestabilidad están aproximadas por la inflación y su volatilidad y el déficit fiscal. Otros autores como Acemolgu *et. al.* (2003) enfatizan sobre las causas mencionadas por Fischer (1993) a las que incorporan una tasa de cambio desalineada (esto es, sobrevalorada o subvaluada) y causas institucionales. Furceri (2009) también ha encontrado evidencia negativa y significativa entre la volatilidad cíclica y el crecimiento, para un panel de datos compuestos por 21 países de la OCDE. Adicionalmente, Loyaza y Fajnzylber (2005), proporcionan evidencia en este sentido para el caso de Latinoamérica y los países del Caribe. Kroft y Lloyd-Ellis (2002), sostienen que la mayor parte de la relación proviene de la propia interacción entre el crecimiento y los movimientos del ciclo.

Otras explicaciones se han centrado en las restricciones crediticias. Coricelli y Masten (2004) aportan evidencia empírica que soporta la idea

de que un bajo desarrollo en el mercado de fondos prestables conduce a una relación negativa entre el crecimiento y la volatilidad, para el caso de un conjunto de países de Europa Central y del Este. Aghion *et. al.* (2005) han explicado que la relación negativa puede deberse a restricciones crediticias. Para justificarlo, los autores desarrollan un modelo en el que las empresas realizan dos tipos de inversiones: una de corto plazo y otra de largo plazo, siendo esta última la que contribuye más al crecimiento de la productividad. Debido a que a inversión de largo plazo toma más tiempo en completarse, el retorno cíclico relativo a la inversión de menor plazo es menor, aunque el riesgo de liquidez es mayor. Entonces, los autores enfatizan que “el primer efecto asegura que la participación de la inversión de largo plazo en la inversión total es contracíclica, cuando los mercados financieros son perfectos. La segunda implica que esa participación podría volverse procíclicas cuando las firmas enfrentan restricciones crediticias” (Aghion *et. al.*, 2005, p. 1).

Un argumento adicional en la consideración negativa de crecimiento y volatilidad ha sido proporcionado por Hnatkovska y Loyaza (2004), quienes apuntan al grado de apertura comercial o nivel de desarrollo para explicar el fenómeno. En particular, sostienen que la relación puede acentuarse en países institucionalmente subdesarrollados, pobres, incapaces de desarrollar políticas contracíclicas adecuadas y/o con poco desarrollo financiero.

Finalmente, Rondán (2006) encuentra efectos no lineales de la volatilidad sobre el crecimiento en las economías emergentes, en el sentido de que volatilidades menores al 5% no tienen efectos sobre el crecimiento, mientras que volatilidades mayores al 5% parecen tener efectos negativos

sobre el crecimiento. El autor clasifica las fuentes de volatilidad en internas, dadas por el entorno macroeconómico -sector público y sector monetario básicamente- y externas, las que vienen determinadas por los términos de intercambio. Dentro de las primeras, el autor encuentra en la política monetaria una de las principales causas de la volatilidad, avalando la idea que las distorsiones monetarias pueden generar inflación, la que puede persistir durante períodos prolongados, afectando los componentes más volátiles del producto bruto como la inversión, afectando finalmente en la tasa de crecimiento. Esta idea es avalada por los trabajos de Young (2008), Martin y Rowthorn (2004) y Bean (1998). No obstante, los teóricos de los RBC no le han asignado casi ningún rol al dinero dentro de sus modelos de crecimiento y fluctuaciones (Plosser, 1989).

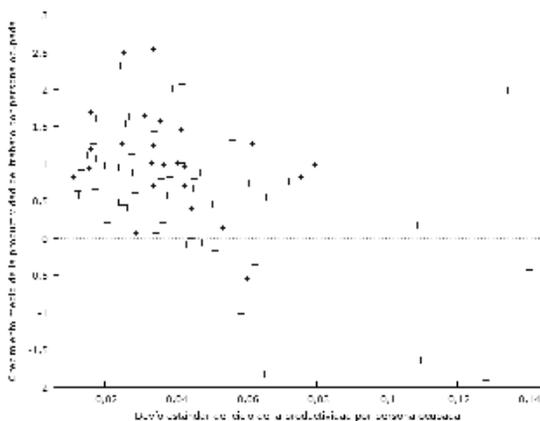
Por otra parte, otros autores han vaticinado que, por el contrario, la relación volatilidad-crecimiento debe ser positiva, ya que al igual que en el campo de las finanzas, hay una relación positiva existente entre riesgo y retorno (Black, 1987), o bien porque una situación de ingreso incierto puede generar un mayor ahorro por parte de los agentes económicos y en consecuencia acervo de capital (Sandmo, 1970; Mirman, 1981). Esta postura ha recibido poco respaldo empírico, ya que todos los países involucrados deberían contar con un sistema financiero e instituciones eficientes. En este sentido, no resulta sorprendente la aparición de algunos trabajos que proponen que la relación volatilidad-crecimiento positiva se cumple entre diferentes provincias, estados o regiones de un país o área económica, expuestas a un mismo riesgo sistemático. Turnovsky (2003), señala que la relación negativa es en realidad el reflejo de la movilidad

imperfecta de capitales. De Juan y Gurr (2004) encuentran evidencia de una relación positiva, aunque débil, entre volatilidad y crecimiento de diez provincias canadienses para el período 1961-2000. Los métodos utilizados incluyen análisis de sección cruzada como así también datos de panel.

Finalmente, Imbs (2002) considera que la relación volatilidad y crecimiento depende del nivel de agregación, ya que es negativa entre países pero positiva entre diferentes sectores. Esto es, dentro de una economía, la volatilidad es asociada a sectores de alto crecimiento, siendo la relación riesgo-retorno positiva entre las actividades económicas. No obstante, cuando los datos se agregan, la relación se torna negativa.

El conjunto de datos considerados confirman la relación negativa entre crecimiento promedio del período de la productividad y el desvío cíclico de la misma (cuyo componente cíclico fue extraído a partir de la aplicación del filtro Hodrick Prescott-HP-).

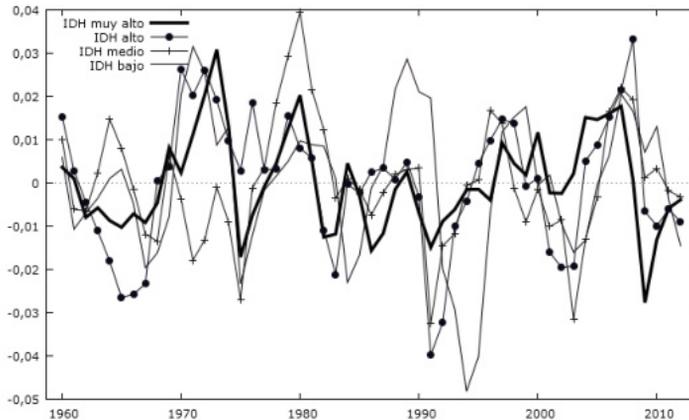
**Figura 1: Correlación Muestral entre Crecimiento y Volatilidad Cíclica, 1960-2014**



*Fuente: Elaboración propia con datos de The Conference Board.*

Asimismo, la figura 2 evidencia una menor volatilidad para el componente cíclico común (HP), extraído a partir de un modelo de datos de panel, en la medida que se va considerando un IDH más elevado. No obstante, los países del grupo de IDH bajo constituyen una excepción por la alta dispersión que presentan hacia el interior del propio grupo, es decir en virtud de su elevada heterogeneidad.

**Figura 2: Evolución del Componente Cíclico Común HP por Grupo de Países**



*Fuente: Elaboración propia con datos de The Conference Board.*

Los valores de la tabla 1 muestran entre otras características la amplitud existente entre un pico y un valle y viceversa, lo que confirma lo sugerido por la figura anterior.

**Tabla I: Características Cíclicas del Componente Común por Grupo de Países**

	IDH muy alto	IDH alto	IDH medio	IDH bajo
Duración promedio de pico a pico	11,33	12,67	14,33	9
Duración promedio de valle a valle	11	11,25	14	9
Duración promedio de pico a valle	4,25	5,5	9,67	4,25
Duración promedio de valle a pico	6,75	5,75	4,67	4,6
Amplitud promedio de pico a valle	-0,0356648	-0,0423575	-0,0540153	-0,0494972
Amplitud promedio de valle a pico	0,031314	0,0465012	0,0564273	0,0476254
Ganancia cíclica promedio	0,02989705	0,017207825	-0,12940623	0,00435687

*Fuente: Elaboración propia con datos de The Conference Board a partir de cálculos realizados en el toolbox Grocer para Scilab.*

### 3. CRECIMIENTO Y PERSISTENCIA

La persistencia es una de las principales características del ciclo económico. La misma refleja la idea de que un período de expansión suele ser seguido por un período similar. Este comportamiento persistente también puede tener lugar en las fases descendentes del ciclo, provocando que el descenso se prolongue por algún período más, dependiendo de la magnitud de la persistencia. Una definición amplia de este fenómeno implica cierto grado de permanencia de la desviación desde la tendencia de largo plazo por parte de una serie de tiempo en algún o algunos períodos futuros y debido a un shock en el período actual.

Nelson y Plosser (1982) encontraron evidencia de que la hipótesis

de raíz unitaria no podía ser rechazada para el PBI estadounidense y un conjunto de series macroeconómicas, siendo los shocks que afectaban al producto real eran ampliamente resistentes. En esa misma dirección, analizando datos trimestrales de la economía estadounidense, Campbell y Mankiw (1987) formularon estimaciones de impulso respuesta de la persistencia del producto, arribando a la conclusión de que el impacto del shock sobre el producto no sólo no se disipa con el paso del tiempo, sino que se amplifica. En contraste, algunos autores como Nelson (1986) y Clark (1987) analizando la persistencia a través de modelos de componentes inobservados, encontraron evidencia de pequeños componentes permanentes. También Cochrane (1988) reporta una baja persistencia para el nivel de producto de los Estados Unidos, utilizando como medida de persistencia el ratio de varianza. No obstante Cogley (1990), encuentra evidencia de que los resultados proporcionados por Cochrane (1988) no se hacen extensivos a otros países de la OCDE.

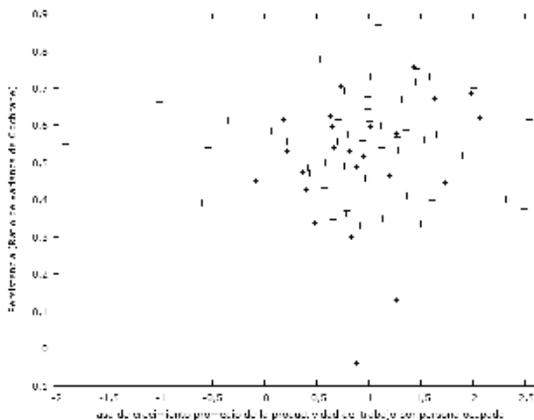
En los modelos de Ciclos Económicos Reales (RBC) la sustitución intertemporal, vía la incorporación del ocio en la función de utilidad del sector de las familias, es el mecanismo de propagación de los shocks sobre la economía. Estos modelos explican grandes variaciones de producción con pequeñas variaciones de salario. Esto es, la oferta de trabajo tiene una elevada elasticidad en respuesta a variaciones temporales del salario. Sin embargo, la sustitución intertemporal de ocio no significa que la oferta de trabajo sea sensible a las variaciones permanentes de los salarios. Si la suba de salarios se mantiene en el futuro, no se gana nada trabajando más en el período presente que en el próximo. Ahora bien, si los shocks

en la economía son transitorios, los salarios serán más altos en el presente (en comparación con los que se esperan en el futuro). La respuesta de los trabajadores será sustituir ocio por trabajo. En cambio, si el carácter de los shocks es permanente entonces el stock de capital aumentará, pero los nuevos emprendimientos requerirán tiempo. En este último caso los efectos de los shocks perdurarán en el tiempo, es decir que afectarán positivamente el producto y el empleo presente y futuro. En definitiva, si el efecto de las perturbaciones es permanente, su fuente no debe ser la demanda agregada, sino la oferta agregada.

Algunos trabajos abordaron la relación entre tasa de crecimiento promedio y persistencia del ciclo (Fatás, 2000a, 2000b), según la cual la persistencia del ciclo económico es una función positiva de la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía. Los resultados de Loyaza y Fajnzylber (2005), para el caso de Latinoamérica y los países del Caribe, son consistentes con dicha hipótesis. La intuición simple detrás de esta idea es que “siempre y cuando la cantidad de recursos asignados al crecimiento sean procíclicos, se espera que los cambios transitorios de la tendencia del producto produzcan efectos permanentes en el nivel de producto. Bajo este punto de vista, la persistencia representa una medida de los efectos que las fluctuaciones tienen sobre el progreso tecnológico, que establece un enlace entre el crecimiento de largo plazo y la persistencia de corto plazo. Además, siempre que el crecimiento reaccione proporcionalmente a los shocks cíclicos, un rápido crecimiento de la economía tendrá un mayor grado de persistencia que una lenta tasa de crecimiento” (Fatás 2000a; p. 2). Asimismo, Fatás (2000a) enfatiza que cuando la persistencia es interpretada

como una medida de efectos permanentes que las fluctuaciones tienen sobre el crecimiento, el grado de persistencia de un shock no contiene ninguna información sobre su origen. En consecuencia, según el autor, esta perspectiva es compatible con los modelos de RBC, como así también con los modelos de crecimiento endógeno.

**Figura 3: Correlación Muestral entre Persistencia y Crecimiento**



*Fuente: Elaboración propia con datos de The Conference Board.*

En la figura 3, se ilustra la relación positiva entre persistencia de la productividad del trabajo por persona ocupada, representada a partir del ratio de varianzas de Cochrane<sup>3</sup>, y el crecimiento promedio de la productividad del trabajo por persona ocupada durante el período de estudio. Puede observarse una clara tendencia positiva. No obstante, a inclusión de países de petroleros como Kuwait, Qatar y Emiratos Árabes Unidos (localizados

3 - La persistencia es medida como el ratio de varianzas de cinco años, tal como la definió Cochrane (1988). De esta forma, se provee una medida del impacto para el cual las fluctuaciones anuales tienden a revertir hacia la tendencia.

junto al eje de la ordenada) se comportan de manera atípica, en virtud de la alta dependencia de sus ingresos al petróleo. Dicha especialización les ha permitido obtener un alto ingreso persistente, pero acompañado de tasas de crecimiento promedio negativas durante el período.

#### 4. CICLO ARGENTINO Y CONVERGENCIA

En los puntos anteriores se analizó el impacto que la volatilidad y la persistencia cíclica pueden tener sobre el crecimiento económico. En ese sentido, y dada la persistencia de las fluctuaciones, el ciclo económico puede influir en la trayectoria de convergencia entre diferentes países. Más aún, los efectos pueden impactar de manera diferenciada, según la etapa que se encuentre transitando el ciclo.

La propuesta de convergencia estocástica de Carlini y Mills (1993) proporciona una metodología adecuada para evaluar el impacto del ciclo en la velocidad de convergencia. A diferencia de los enfoques tradicionales de sección cruzada, que presentan un  $\beta$  idéntico para todos los países involucrados en el análisis, la aproximación estocástica permite la existencia de diferentes velocidades de convergencia entre países, lo cual torna al procedimiento particularmente útil para incorporar los efectos de un único país como así también para identificar un grupo de países al que un país determinado puede converger.

Para comenzar, se define a  $d_{it}$  como las desviaciones del logaritmo de la productividad del trabajo por persona ocupada del país ( $y_{it}$ ) en relación al logaritmo de la productividad del trabajo por persona ocupada de un área de referencia ( $y_{Rt}$ ).

$$d_{it} = y_{it} - y_{Rt} \quad (1)$$

La existencia de convergencia estocástica tiene como condición que  $d_{it} \sim I(0)$ , lo que implica que sea un proceso estacionario en covarianza y que las diferencias en el nivel de la productividad del trabajo por persona ocupada tengan carácter de transitorias.

Por otra parte, es factible descomponer el diferencial de productividades de la expresión (1) como sigue:

$$d_{it} = d_i^e + u_{it} \quad (2)$$

El primer término de (2) recoge las diferencias en la productividad laboral por persona ocupada atribuibles a factores estructurales, con lo que la convergencia absoluta requerirá que esa diferencia sea igual a cero. De lo contrario, sólo será posible un proceso de convergencia condicional. Por su parte,  $u_{it}$  da cuenta de las desviaciones del equilibrio de largo plazo, pudiendo ser adecuadamente representadas por una tendencia determinista lineal y un componente estocástico, de la siguiente manera:

$$u_{it} = \varepsilon_{i0} + \beta_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

donde  $\varepsilon_{i0}$  es la desviación inicial del equilibrio y  $\beta$  la tasa de convergencia. La  $\beta$ -convergencia requiere que la economía  $i$  crezca más lentamente que el área de referencia, siendo  $\beta_i < 0$ , en el caso de que la economía  $i$  parta con un diferencial de equilibrio  $\varepsilon_{i0} > 0$ . Se trataría de un país relativamente “rico” con tasa de crecimiento inferior al área de referencia. Asimismo, la  $\beta$ -convergencia es compatible con el caso de un país “pobre” con tasa de

crecimiento superior a la media, en cuyo caso  $\varepsilon_{i0} < 0$  y  $\beta_i > 0$ .

Finalmente, sustituyendo (3) en (2), se obtiene la ecuación final, de relevancia para el análisis de convergencia.

$$d_{it} = \alpha_i + \beta_i t + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

donde. Si las perturbaciones del modelo,  $\varepsilon_{it}$ , son estacionarias se acepta un proceso de convergencia estocástica. Si alfa y beta presentan signos contrarios se puede aceptar un proceso de  $\beta$ -convergencia. Si  $\alpha_i = \beta_i = 0$ , se presenta un caso de convergencia absoluta.

Los conceptos propuestos años más tarde por Bernard y Durlauf (1996) y Oxley y Greasley (1995) incorporan la idea expuesta en la ecuación (4). Bernard y Durlauf (1996) desarrollan la idea de *catching up*, que hace referencia al proceso de acercamiento entre la renta de dos economías diferentes, o una economía en relación a un bloque de referencia. En este caso se acepta la idea de convergencia cuando el diferencial de renta tiene tendencia a disminuir con el paso del tiempo hasta hacerse arbitrariamente pequeño. Este marco de análisis es relevante para economías que no se encuentran en su equilibrio de largo plazo. La condición para que exista *catching up* es que el diferencial de renta sea una variable  $I(0)$ , alrededor de una tendencia que conduce el acercamiento de los niveles de renta, siendo necesario que se comprueben las condiciones de convergencia estocástica y de  $\beta$ -convergencia. El segundo concepto, denominado convergencia de largo plazo, implica la desaparición de cualquier diferencia entre las series analizadas a medida que el tiempo transcurre. Este concepto involucra al anterior, ya que el *catching up* se ha completado y los niveles de renta

se igualan. En consecuencia, alcanzarán la convergencia de largo plazo aquellas economías similares que se encuentran en su equilibrio de largo plazo. La condición formal para que exista convergencia de largo plazo es que la variable que mide la diferencia entre la economía de interés y una región (u alguna otra economía) sea una variable  $I(0)$  de media nula.

#### 4.1. Análisis por IDH como referencia

La flexibilidad del análisis de convergencia estocástica en relación a otros procedimientos resulta útil para determinar la evolución de un país frente a un conjunto de países pre-establecidos, o bien, para considerar una parte de dicho agrupamiento. Más aún, este desarrollo posibilita, en un caso extremo, la comparación de sólo dos economías, algo que resulta imposible con el procedimiento tradicional.

Desde que la medición del IDH comenzó, la Argentina se ha mantenido en una posición constante, que se refleja en una situación intermedia -levemente superior a la mediana- del grupo de países de IDH alto (correspondiente a la vieja metodología). Con la nueva metodología, implementada desde 2009, Argentina ha fluctuado entre IDH alto -posiciones superiores- e IDH muy alto -posiciones inferiores-. La relevancia del IDH está dada en la síntesis de tres dimensiones estructurales fundamentales del área educación, salud e ingresos de todas las economías. Referenciar el análisis en primera instancia en términos de IDH puede resultar útil para entender luego los resultados individuales.

La Tabla 2 resume las estimaciones de convergencia estocástica para el caso argentino referenciado a la media de los grupos de referencia de

IDH muy alto e IDH alto. En relación al primero, Argentina no presenta convergencia estocástica en términos de productividad del trabajo por persona ocupada ya que los coeficientes de la ecuación estimada tienen signos similares. Con respecto al segundo grupo, el país presenta convergencia estocástica, en virtud de que los signos presentados por los coeficientes en la ecuación de convergencia son contrarios. Para este caso, puede considerarse que Argentina es un país “rico” en relación a la media de países con IDH alto pero con una productividad del trabajo por persona ocupada que crece menos que la referencia durante el período 1960-2014. Además, dado que residuos no presentan problemas de raíz unitaria, se considera que las diferencias iniciales en los niveles de productividad son sólo transitorias.

**Tabla II: Convergencia Estocástica. Referencia Grupal**

	<b>IDH Muy alto</b>	<b>IDH alto</b>	<b>IDH Muy alto (17 más bajos) e IDH alto (11 más altos)</b>	<b>IDH muy alto (17 más bajos)</b>
<b>Ajuste(1)</b>	$d_{it} = -0,037 - 0,008t$ (1.59) (-10.59)	$d_{it} = 0,451 - 0,001t$ (24.35) (-2.17)	$d_{it} = 0,162 - 0,003\sigma_i$ (9.02) (-5.23)	$d_{it} = 0,005 - 0,003\sigma_i$ (-7.38) (3.56)
Período	1960-2012	1960-2012	1960-2012	1960-2012
R2	0,689	0,085	0,349	0,517
<b>Error</b>				
Phillips-Perron(2)	-1,274 (-1,947)	-2,599 (-1,947)	-2,386 (-1,947)	-1,480 (-1,947)
ADF(2)	-1,274 (-1,947)	-2,481 (-1,947)	-2,638 (-1,947)	-1,731 (1,947)

Fuente: *Elaboración propia. (1) Estadístico t entre paréntesis. (2) Valor crítico entre paréntesis.*

Asimismo, la tabla 2 muestra resultados de convergencia estocástica en relación a otros dos grupos: uno formado por los países situados por debajo de la mediana del grupo de IDH muy alto junto a los que están por encima de la mediana del grupo de IDH alto, y otro formado sólo por países que se sitúan por debajo de la mediana de IDH muy alto. Esto permite restringir más el análisis, al permitir grupos diferentes a los proporcionados por el agrupamiento por IDH. Para el caso argentino, se puede rechazar la idea de convergencia estocástica para el segundo grupo, pero no así para el primero. Más aún, el grupo formado por países por debajo de la mediana de IDH muy alto y por encima de la mediana de IDH alto muestra mejor ajuste que el caso de IDH alto, con un  $R^2$  superior.

#### **4.2. Análisis por países individuales como referencia**

El análisis referenciado a la media de un grupo permite detectar cuál es el centro de atracción hacia el que converge en el largo plazo la economía de un país. No obstante, pueden existir países pertenecientes a otros grupos que muestren convergencia estocástica con la Argentina, lo que torna valioso la referencia individual en el análisis. La tabla 3 resume esa información:

**Tabla III: Convergencia Estocástica. Referencia Individual**

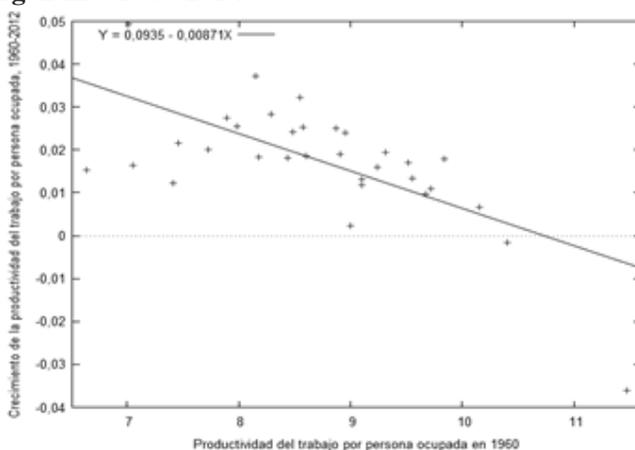
Diferencia de Argentina con:	Ecuación de convergencia estocástica estimada	R2	Estadístico de Dickey-Fuller aumentado	Estadístico de Phillips-Perron	Carácter de las diferencias	Tiempo estimado para cerrar la brecha (en años)
Nueva Zelanda	$d=-0,517+0,004t$ (0,0000)(0,0000)	0,33	-2,872	-2,966	Transitorio	25
Emiratos Árabes	$d=-1,779+0,046t$ (0,0000)(0,0000)	0,96	-2,434	-2,434	Transitorio	22
Chipre	$d=0,563-0,015t$ (0,0000)(0,0000)	0,60	-2,101	1-456	Transitorio	66
Hungría	$d=0,745-0,010t$ (0,0000)(0,0000)	0,76	-2,670	-2,249	Transitorio	100
Polonia	$d=0,775-0,014t$ (0,0000)(0,0000)	0,82	-2,809	-2,299	Transitorio	71
Chile	$d=0,192-0,007t$ (0,0000)(0,0000)	0,47	-2,708	-2,183	Transitorio	142
Uruguay	$d=0,080-0,001t$ (0,0036)(0,6704)	0,01	-2,876	-2,975	Transitorio	100
Rumania	$d=1,534-0,011t$ (0,0000)(0,0000)	0,55	-2,340	-1,950	Transitorio	91
Bulgaria	$d=0,865-0,010t$ (0,0000)(0,0000)	0,70	-2,209	-2,477	Transitorio	100
Arabia Saudita	$d=-0,624+0,009t$ (0,0000)(0,0000)	0,30	-2,322	-2,302	Transitorio	111
Venezuela	$d=-0,778+0,016t$ (0,0000)(0,0000)	0,85	-2,115	-2,266	Transitorio	62,5
Colombia	$d=0,518-0,002t$ (0,0000)(0,0089)	0,12	-2,064	-2,123	Transitorio	50
Omán	$d=0,886-0,022t$ (0,0000)(0,0000)	0,52	-2,790	-1,630	Transitorio	45
Turquía	$d=1,040-0,023t$ (0,0000)(0,0000)	0,93	-2,196	-2,422	Transitorio	44
Túnez	$d=1,043-0,013t$ (0,0000)(0,0000)	0,85	-2,306	-2,306	Transitorio	77
Jordania	$d=0,287-0,003t$ (0,0000)(0,2232)	0,03	2,499	1,905	Transitorio	333

Diferencia de Argentina con:	Ecuación de convergencia estocástica estimada	R2	Estadístico de Dickey-Fuller aumentado	Estadístico de Phillips-Perron	Carácter de las diferencias	Tiempo estimado para cerrar la brecha (en años)
Sri Lanka	$d=1,563-0,020t$ (0,0000)(0,0000)	0,81	-2,284	-2,349	Transitorio	50
Rep. Dominicana	$d=1,137-0,008t$ (0,0000)(0,0000)	0,72	-3,679	-3,601	Transitorio	125
China	$d=3,151-0,042t$ (0,0000)(0,0000)	0,89	-2,472	-2,506	Transitorio	24
Siria	$d=0,125-0,006t$ (0,0048)(0,0000)	0,29	-1,966	-1,929	Transitorio	167
Indonesia	$d=1,794-0,018t$ (0,0000)(0,0000)	0,88	-2,961	-3,065	Transitorio	56
Marruecos	$d=1,204-0,006t$ (0,0000)(0,0000)	0,47	-2,232	-2,352	Transitorio	167
Camboya	$d=2,430-0,010t$ (0,0000)(0,0000)	0,45	-2,150	-2,171	Transitorio	100
Nigeria	$d=1,894-0,004t$ (0,0000)(0,0020)	0,17	-2,941	-1,889	Transitorio	250
Sudán	$d=1,901-0,015t$ (0,0000)(0,0000)	0,40	-2,201	-2,123	Transitorio	67
Malawi	$d=2,943-0,004t$ (0,0000)(0,0001)	0,28	-2,146	-2,135	Transitorio	250
Malí	$d=2,304-0,003t$ (0,0000)(0,0000)	0,39	-2,386	-2,386	Transitorio	333
Burkina Faso	$d=2,692-0,006t$ (0,0000)(0,0000)	0,38	-2,106	-2,229	Transitorio	167

*Fuente: Elaboración propia. Nota: Entre paréntesis y debajo de la estimaciones el p-valor. Valores críticos: contraste Dickey-Fuller Aumentado -1,947 al 5% y contraste Phillips-Perron -2,919 al 5%. Todos los coeficientes de las ecuaciones de convergencia estocástica relevantes (aquellas que indican diferencias transitorias) son individual y conjuntamente significativos al 1% y residuos normales.*

Sólo cuatro casos del total en los que existen diferencias transitorias, en los que Argentina parte con una productividad del trabajo más baja en términos relativos: Nueva Zelanda, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita y Venezuela. Tres de esos países son netamente petroleros, por lo que si se los exceptúa del análisis, como suele ser frecuente, Argentina habría sido superada en su nivel inicial de productividad laboral sólo por Nueva Zelanda. Esto deja en claro que los demás países con diferencias transitorias deberían continuar creciendo más deprisa que la Argentina en períodos futuros. No obstante, para dos de ellos las tendencias no son significativas: Uruguay y Jordania, por lo que el tiempo estimado para cerrar sus brecha no pueden considerarse adecuadas. Finalmente, un análisis bajo el procedimiento tradicional, para el conjunto de países con diferencias transitorias con Argentina, revela un buen ajuste entre esos países. La figura 5.1 ilustra tal situación:

**Figura 4: Convergencia  $\beta$ . Grupo de países con diferencias transitorias versus Argentina. 1960-2014**



*Fuente: Elaboración propia.*

### 4.3 Impacto de las fases del ciclo argentino sobre la velocidad de convergencia

La metodología de convergencia estocástica permite incorporar de manera directa el impacto de las fases cíclicas de una economía en la dinámica de la convergencia. En particular, la ecuación 4 puede ser modificada como sigue:

$$d_{it} = \alpha_i + \beta_1 t + \beta_2 t D_t + \varepsilon_{it} \tag{5}$$

donde  $D_t$  es una variable ficticia que asume el valor uno si la economía está en expansión y cero en períodos recesivos. De esta forma, la velocidad de convergencia es  $\beta_1 + \beta_2$  cuando Argentina se encuentra en expansión y sólo  $\beta_1$  durante las recesiones.

En lo que respecta al fechado cíclico, el mismo se lleva a cabo con el procedimiento de Bry-Boschan (1977).

La tabla 4 incorpora en la ecuación de convergencia estocástica la variable ficticia descripta en la ecuación (5).

**Tabla IV: Convergencia Estocástica y Fases del Ciclo Argentino**

Diferencia de Argentina con:	Convergencia estocástica	R <sup>2</sup>
Nueva Zelanda	d=-0,5170+0,0027t+0,0015tD (0,0000)(0,00061)(0,0488)	0,38
Emiratos Árabes Unidos	d=-1,7713+0,0449t+0,0020tD (0,0000)(0,0000)(0,1153)	0,97
Chipre	d=0,5782-0,1838t+0,0042tD (0,0000)(0,0000)(0,0201)	0,64
Hungría	d=0,7501-0,0111t+0,0015tD (0,0000)(0,0000)(0,0671)	0,78

<b>Diferencia de Argentina con:</b>	<b>Convergencia estocástica</b>	<b>R<sup>2</sup></b>
Polonia	$d=0,7777-0,0141t+0,0007tD$ (0,0000)(0,0000)(0,4382)	0,82
Chile	$d=0,7777-0,0141t+0,0007tD$ (0,0000)(0,0000)(0,4382)	0,47
Uruguay	$d=0,0886-0,0021t+0,0024tD$ (0,0005)(0,0383)(0,0055)	0,15
Rumania	$d=1,5357-0,0120t+0,0005tD$ (0,0000)(0,0000)(0,7336)	0,55
Bulgaria	$d=0,8676-0,0104t+0,0008tD$ (0,0000)(0,0000)(0,4056)	0,71
Arabia Saudita	$d=-0,6173+0,0074t+0,0019tD$ (0,0000)(0,0029)(0,3501)	0,31
Costa Rica	$d=0,3901-0,0005t+0,0005tD$ (0,0000)(0,4639)(0,4204)	0,01
Venezuela	$d=-0,7881+0,0184t-0,0311tD$ (0,0000)(0,0000)(0,0009)	0,89
Colombia	$d=0,5208-0,0029t+0,0008tD$ (0,0000)(0,0096)(0,3804)	0,14
Omán	$d=0,9075-0,0263t+0,0061tD$ (0,0000)(0,0000)(0,0525)	0,55
Turquía	$d=1,0402-0,2296t+0,0001tD$ (0,0000)(0,0000)(0,9468)	0,93
Túnez	$d=1,0483-0,0140t+0,0013tD$ (0,0000)(0,0000)(0,0939)	0,86
Jordania	$d=0,3028-0,0057t+0,0043tD$ (0,0000)(0,0339)(0,0587)	0,10
Sri Lanka	$d=1,5660-0,0210t+0,0008tD$ (0,0000)(0,0000)(0,5465)	0,81
República Dominicana	$d=1,1368-0,0083t-0,0001tD$ (0,0000)(0,0000)(0,8832)	0,72
China	$d=3,1357-0,00389t-0,0042tD$ (0,0000)(0,0000)(0,0478)	0,90
Siria	$d=0,1289-0,0072t+0,0010tD$ (0,0043)(0,0002)(0,5200)	0,30
Indonesia	$d=1,7894-0,0171t-0,0012tD$ (0,0000)(0,0000)(0,2245)	0,88
Marruecos	$d=1,2052-0,0064t+0,0002tD$ (0,0000)(0,0000)(0,8445)	0,47
Camboya	$d=2,4221-0,0089t-0,0022tD$ (0,0000)(0,0000)(0,1927)	0,47

Nigeria	$d=1,8802-0,0017t-0,0038tD$ (0,0000)(0,3023)(0,0071)	0,28
Sudán	$d=1,9070-0,0164t+0,0016tD$ (0,0000)(0,0000)(0,5742)	0,40
Malawi	$d=2,9491-0,0055t+0,0018tD$ (0,0000)(0,0000)(0,0782)	0,32
Mali	$d=2,3075-0,0060t+0,0009tD$ (0,0000)(0,0000)(0,3772)	0,40
Burkina faso	$d=2,6944-0,0070t+0,0007tD$ (0,0000)(0,0000)(0,5464)	0,39

*Fuente: Elaboración propia. Entre paréntesis y debajo de la estimaciones el p-valor.*

Se identifican cinco casos en los que las fases del ciclo argentino aporta significativamente a la convergencia estocástica entre países: Nueva Zelanda, Chipre, Uruguay Venezuela y Nigeria.

Argentina, al igual que Nueva Zelanda, Chipre y Uruguay presentan una ganancia promedio cíclica positiva, mientras que para Venezuela y Nigeria, la ganancia promedio cíclica es negativa. Dada el carácter persistente de las fluctuaciones, esto es consistente con los resultados reportados por la tabla 4.

## 5. CONCLUSIONES

El trabajo da cuenta de cómo el ciclo puede ejercer un impacto neto no necesariamente neutro sobre el sendero de crecimiento de largo plazo si presenta persistencia. Adicionalmente, el análisis de la información brinda soporte a la idea de una relación negativa entre volatilidad y crecimiento, tema sobre el cual también existe un debate teórico aún abierto. En este sentido, la evidencia sugiere una menor volatilidad para el componente

cíclico común (HP) a medida que se va considerando un IDH más elevado. Sin embargo, los países del grupo de IDH bajo constituyen una excepción por la alta dispersión que presentan hacia el interior del propio grupo. La utilización del ratio de varianza de Cochrane permitió visualizar una influencia positiva en de la persistencia en la tasa de crecimiento promedio de la productividad por persona ocupada.

La elaboración de un modelo de convergencia estocástica condujo a la identificación de una zona de referencia, con la que Argentina mantendría diferencias transitorias en los niveles de productividad por persona ocupada. La misma resultó ser la media del grupo de países compuesto por los diecisiete países de menor IDH dentro del grupo de IDH muy alto y los once de IDH mayor a la mediana del grupo de IDH alto. No obstante, a nivel individual, Argentina presenta también convergencia estocástica con otros países que presentan IDH medio y bajo, aunque con un tiempo requerido para cerrar la brecha muy elevado en el caso de los países de IDH bajo.

La incorporación de las fases de la economía argentina al análisis individual resultó significativa para cinco países, Nueva Zelanda, Chipre, Uruguay, Venezuela y Nigeria. Las fases expansivas de la economía argentina, identificadas previamente a partir del procedimiento Bry-Boschan, aceleran la velocidad de convergencia para aquellos países que cuentan con ganancia promedio cíclica positiva (Nueva Zelanda, Chipre, Uruguay), y se invierte cuando la misma es negativa (Venezuela y Nigeria).

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemolgu, D., Johnson, S. y Thaicaroen, Y. (2000): “Institutional Causes, Macroeconomic Symptoms: Volatility, Crisis and Growth” en *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, pp.49-123.
- Aghion, P., Angelotos, G., Banerjee, A. y Manova, K. (2005): *Volatility and Growth: Credit, Constraints and Productivity-Enhancing Investment*, Mimeo.
- Baxter, M. y King R. G. (1999): “Measuring Business Cycles: Approximate Band-Pass Filters For Economic Time Series” en *The Review of Economics and Statistics*, 81(4), pp. 575-593.
- Bean, C. (1998): “The new UK Monetary Arrangements: a view from the Literature”, en *Economic Journal*, Vol. 108, Issue 451, pp.795-809.
- Bernake, B. (1983): “Irreversibility, uncertainty and cyclical investment” en *Quarterly Journal of Economics*, 98, pp. 85-106.
- Bernard, A. y Durlauf, S. N. (1995): “Convergence in International Output”, en *Journal of Applied Econometrics*, Vol.10, pp. 97-108.
- Black, F. (1987): *Business Cycles and Equilibrium*, Blackwell, Cambridge, MA.
- Bry, G. Y C. Boschan (1971):“Cyclical análisis of time series: Selected procedures and computer programs” (NBER, New York, NY).
- Campbell, J.Y. y Mankiw, G. N. (1987): Are Output Fluctuations Transitory?, en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102(4), pp.857-880.
- Carlino, G. A., y Mills, L. O. (1993). “Are U.S. regional incomes converging? A time series analysis” en *Journal of Monetary Economics*,

Vol. (32), pp. 335-346.

- Clarck, P. K. (1987): “The cyclical component of U.S. economic activity,” en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102, pp. 797-814.
- Cochrane, J. H. (1988): “How Big Is the Random Walk in GNP?”, en *The Journal of Political Economy*, Vol. 96 (5), pp. 893-920.
- Cogley, T. (1990): “International Evidence on the Size of the Random Walk in Output,” en *Journal of Political Economy*, Vol. 98, pp. 501-518.
- Coricelli, F. y Masten, I. (2004): “Growth and Volatility in Transition Countries: The Role of the Credit”. *Festschrift in Honor of Guillermo Calvo*.
- Dejuan, J. y Gurr, S. (2004): “On the link Between Volatility and Growth: evidence from Canadian Provinces” en *Applied Economics Letters*, Vol. 11, pp. 279-282.
- Fatás, A. (2000a): “Endogenous Growth and Stochastic Trends” en *Journal of Monetary Economics*, Vol. 45, pp. 107-128.
- Fatás, A. (2000b): “Do Business Cycles Cast Long Shadows? Short-Run Persistence and Economic Growth” en *Journal of Economic Growth*, Vol. 5, pp. 147-162.
- Furceri, D. (2009): “Fiscal Convergence, Business Cycles Volatility and Growth”, *OECD Economics Department Working Papers*, N° 674.
- Fischer, S. (1993): “The Role of Macroeconomics Factors in Growth”, en *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32 (3), pp. 485-512.
- Hnatkovska, V. y Loyaza, N. (2004): “Volatility and Growth”, en

*Managing Volatility and Crises: A Practitioner's Guide Overview.*  
World Bank.

- Imbs, J. (2002): "Why the Link between Volatility and Growth is Both Positive and Negative", en *CEPR Discussion Papers*, N° 3561.
- Kroft, K. y Lloyd-Ellis, H. (2002): "Further Cross-Country Evidence on the Link between Growth, Volatility and Business Cycles". *Queens University Working Paper*.
- Kydland, F.E. y Prescott, E.C. (1982): "Time to Build and Aggregated Fluctuations" en *Econometrica*, Vol. 50, pp. 1345-1370.
- Kydland, F. E. y Zarazaga C. E. (1997): "Is the Business Cycle of Argentina Different?" Federal Reserve Bank of Dallas. *Economic Review*, pp. 21-36.
- Kydland, F. E. y Prescott, E. C. (1990). "Business Cycles: Real Facts and Monetary Myth", Federal Reserve Bank of Minneapolis, *Quarterly Review*, vol. 14 (2), pp. 3-18.
- Loayza, N. y Fajnzylber, P. (2005): *Economic Growth In Latin America And The Caribbean: Stylized Facts, Explanations, And Forecasts*, World Bank Publications.
- Long, J. y Plosser, C. (1983): "Real Business Cycles" en *Journal of Political Economy*, 91, pp. 39-69.
- Lucas, R. (1977): "Understanding Business Cycles" en *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 5, pp. 7-29.
- Martin, B. y Rowthorn, R. (2004): "Will Stability Last?" en *USB Research Paper*.
- Mirman, L. (1981): "Uncertainty and Optimal Consumption Decision",

- en *Econometrica*, Vol. 39, pp.179-185.
- Nelson C. R. y Plosser C. I. (1982): “Trends and Random Walks in Macro-Economic Time Series: Some Evidence and Implications”, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 10, pp. 139-162.
  - Plosser, C. I. (1989). “Understanding Real Business Cycles”, en *The Journal the Economic Perspectives*. American Economic Association. Vol. 3 (3). Pp. 51-77.
  - Pindyck, R. (1991): “Irreversibility, uncertainty and investment” en *Journal of Economic Literature*, Vol. 29, pp. 1110-1148.
  - Ramey, G. y Ramey, V. A. (1995): “Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth” en *The American Economic Review*, 28, pp. 1138-1151.
  - Rondán, N. R. (2006): “Efectos no lineales de la volatilidad sobre el crecimiento en economías emergentes”, *Banco Central de Reserva de Perú*, pp. 2- 25.
  - Romer, D. (2006): *Advanced Macroeconomics*. Mc. Graw Hill Irwin. 3º Edición. New York.
  - Sandmo, A. (1970): “The Effect of Uncertainty on Saving Decisions” en *Review of Economics Studies*, 37, pp. 353-360.
  - Turnovsky, S. y Chattopadhyay, P. (2003): “Volatility and Growth in Developing Economies”, en *Journal of International Economics*, Vol. 59 (2), pp. 267-295.
  - Young, G. (2008): “On the Sources of Macroeconomic Stability”, Bank of England, pp. 174-183.





**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

