



Observatorio Económico >

n° 47 / noviembre 2010



Responsabilidad
Social Corporativa

*La imagen
no es todo*



No bailan solos

Chile es atractivo para los inversionistas extranjeros, pero las ventajas del país no significan un pase libre a la recaudación ilimitada de impuestos. Por Juan Foxley R.*

*Profesor Facultad de Economía y Negocios, Universidad Alberto Hurtado.

Quizás la cuantificación global más rigurosa respecto del clima para la inversión por países está en el estudio del Banco Mundial *Investment Across Borders*, realizado este año. Comprende 87 países e identifica aquellos sectores en que se restringe el acceso a inversionistas no-residentes. Además, cuantifica barreras burocráticas, la fuerza del sistema judicial y el arbitraje de conflictos.

El organismo mundial produce esta información para alimentar las decisiones de inversionistas extranjeros que busquen transparencia y predictibilidad. Sin embargo, los datos ayudan también a que los gobiernos, para mantenerse competitivos, ajusten sus incentivos a las mejores prácticas.

Según el estudio, Chile es uno de los países más abiertos a la inversión extranjera en el mundo en 33 sectores analizados. La dificultad que tiene un no-residente para instalarse en el país es relativamente baja: la tramitación para iniciar negocios dura 29 días, que se comparan positivamente con los 74 días promedio para la región y los 42 para el mundo.

A su vez, el índice de fuerza de la ley se compara también favorablemente con otros países, en particular, en la calidad del arbitraje. El índice para Chile (94.9) supera a los promedios de la región (87.5) y del resto del mundo (85.2), y satisface principios de autonomía como la imparcialidad del árbitro y el alcance de sus fallos (el criterio *kompetenz-kompetenz*¹).

En materia tributaria, los contratos de inversión en Chile han estado enmarcados por el Estatuto de Inversión Extranjera (DL 600) y tienen estatus de ley de la República.

Las disposiciones del DL 600 están hoy sometidas a una revisión, a partir de la petición de algunos parlamentarios. Ellos proponen establecer un régimen más favorable al país en materia de recaudación de impuestos.

Sobre dicha revisión, la discusión debería considerar los siguientes aspectos:

El régimen es, en la práctica, una opción que se entrega a un cierto precio. La opción tomada en los contratos vigentes fue por invariabilidad tributaria (entre diez y veinte años en general, y quince años respecto del impuesto específico a la gran minería), pero no fue gratis. El precio pagado por los inversionistas a cambio de invariabilidad fue someterse a una tasa de 42% en lugar del 35% por ciento para la remesa de utilidades. En el caso particular de la gran minería, desde 2005 la invariabilidad se acotó a 12 años, y el precio implícito de dicho compromiso fue cargar un impuesto específico adicional de 4% a las utilidades operativas: se terminó así, de paso, con la posibilidad de eludir impuestos cargando a pérdidas antiguas. En suma, el DL 600 ha actuado como póliza de seguro contra alzas de impuesto. Y por esa póliza, los inversionistas han pagado una prima.

Es probable que la estabilidad reflejada en impuestos y patentes invariables sea un beneficio redundante. Si lo que prima es el clima de inversión reflejado en los buenos índices de Chile, no hay necesidad de establecer incentivos adicionales. No obstante, es evidente que eliminar la opción de invariabilidad agrega riesgo-país a las decisiones de inversión extranjera futura. Si lo que se quiere es tener un régimen tributario en

¹Doctrina jurídica que establece que un tribunal arbitral puede pronunciarse sobre su propia jurisdicción, de manera que puede seguir sesionando aún si esa jurisdicción está en revisión por una corte. Esto ayuda a agilizar, en términos de tiempo y dinero, los procesos arbitrales.

el que el Estado pueda participar en los beneficios de mayor precio de los minerales, el proyecto reciente acordado entre gobierno y sectores de la oposición respecto de un impuesto variable a la minería, cumple bien con tal requisito sin introducir incertidumbre.

Cualquier alteración al DL 600 debería tener en cuenta la carga tributaria de otros países receptores de inversión extranjera que compiten con Chile.

Grosso modo, la tributación a no-residentes en Chile está cerca de los límites que imponen otros países. Por ejemplo, en Chile la gran minería paga alrededor de 39 por ciento, carga que subiría hasta unos cuatro puntos con el impuesto variable que está en discusión. En Australia, las estimaciones hablan de un 43% neto, considerando los créditos tributarios por exploración y otros que una reciente moción legislativa no logró eliminar. Y, sin ir tan lejos, Perú aparece con porcentajes de alrededor del 35, pero la carga real parece ser aún menor si se consideran las variadas excepciones de tratamientos caso a caso.

Cuando se decide sobre el trato tributario a la inversión extranjera, bien podría valer aquello de que para bailar se necesitan dos. Aunque el dicho se refiera al tango, el asunto es que todos los países emergentes compiten de algún modo por acompañarse con el capital externo. Si al contrario, un país voluntarista optara por recaudar más por el simple expediente de alzar tributos en disonancia con el trato que dan otros, el resultado será tasas altas que recaudan poco. Es un baile atrevido que puede terminar bailándose solo. ■

Responsabilidad Social Corporativa: La imagen no es todo

Las empresas abrazan la Responsabilidad Social Corporativa a través de memorias y reportes ampliamente difundidos al medio externo. Pero de la responsabilidad social que implica la gestión interna se sabe poco y nada. *Por Eduardo Abarzúa**

**Director Magíster en Gestión de Personas en Organizaciones y Director del Diplomado en Consultoría y Coaching, Universidad Alberto Hurtado. Ph.D. en Ciencias del Trabajo, Universidad Católica de Lovaina*

Crecientemente las empresas adhieren de manera voluntaria a los conceptos y medidas que propone la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). La manifestación más típica es el reporte de sustentabilidad, documento que la empresa busca difundir lo más posible. Sin embargo, hay indicios que hacen pensar que existen dos realidades inconsistentes. Una es la que se reporta en estos informes que se elaboran para la calificación externa. Otra, más real, son los resultados obtenidos en los procesos de medición para la gestión interna.

Cuando se plantea la idea de medición, el resultado de dicho proceso debe entregar información verdadera acerca de las dimensiones de la RSC, pero también permitir una clasificación justa y válida de las empresas para orientar las inversiones de aquellos que poseen recursos y de los ciudadanos que consumen los bienes y servicios que ellas entregan.

En general no existen sistemas o articuladores entre la gestión interna y los indicadores de RSC que son reportados. Más aún: los indicadores y procesos para la gestión interna caen bajo la responsabilidad de las áreas operativas o de control de gestión, mientras que los reportes de RSC suelen descansar en las áreas de marketing o de reputación de las empresas.

Es un problema para unir ambas partes, porque cada área de una compañía tiene dueños y prioridades distintas: las áreas operacionales, por ejemplo, cuentan con muchos indicadores locales y diarios de productividad, y escasos de largo plazo que incorporen dimensiones tangibles y pertinentes en materia de RSC. De hecho, cuando los cables se cruzan y hay un problema de RSC protagonizado por un área operacional, el sistema de respuesta es binario y algo brutal: "Si el problema es muy grave, se despide al ejecutivo".

Lo anterior ocurre con los empleados como testigos, quienes observan la inconsistencia o derechamente el ocultamiento de diferentes eventos que podrían afectar la reputación corporativa. De más está decir que los reportes de RSC, en cuanto voluntarios, no son objeto de escrutinio alguno.

Es cierto: nadie que reporte lo hará para quedar mal parado. Las mediciones en RSC suelen estar afectadas por los efectos perversos de la búsqueda de legitimidad o de la

denominada –y necesaria– "patente social" para operar. Por otra parte, si examinamos las llamadas "agencias de calificación", ellas ofrecen un servicio en un mercado voluntario en el que compiten por captar clientes, no por empresas que auditar.

Tampoco existe una unidad metodológica en el mundo de los reportes: muchos trabajos académicos analizan los determinantes y/o sus interacciones con diferentes variables (análisis de contenido de informes anuales, índices de polución, cuestionarios, indicadores de reputación, uso de datos de organismos de medición, por ejemplo). Además se desechan indicadores disponibles como los de trabajo decente de la OIT, índices salariales, estándares ambientales y salud ocupacional.

Las debilidades de la RSC pueden asociarse al contexto en que estas iniciativas se generan. La RSC puede ser empujada por valores, desempeño o relaciones de fuerza entre actores, cuestiones que son definidas por el contexto nacional. Investigaciones sobre el tema demuestran que en el origen de la RSC en Francia está el tema de las relaciones de poder entre diferentes grupos sociales que tienen capacidad de influir en el devenir de las empresas.

Diferente es el caso del Reino Unido, donde la utilización de la RSC está asociada al desempeño de las empresas, la obtención de ventajas subjetivas e instalar barreras de entrada. Por otra parte, en Estados Unidos la RSC se relaciona con los valores: de allí la proliferación de códigos de ética.

¿Y Chile? Mi hipótesis es que el crecimiento de la RSC es fruto de un empuje más bien valórico (y de imitación) de grupos sociales ligados a la propiedad y la gestión de las empresas. De allí la forma más bien ideológica que adoptó en un comienzo, lo que hizo que adquirieran relevancia los aspectos filantrópicos. La preocupación por las comunidades en aspectos de calidad de vida y educación es más reciente.

Pero claro: queda pendiente el tema del diálogo y la articulación de intereses con los grupos internos.

Desde el punto de vista de la teoría de la gestión, el modelo de las partes involucradas (*stakeholders*) que permea la RSC, en oposición al modelo accionario (*shareholders*), aún no presenta evidencia empírica de que sea económicamente más eficaz para gestionar empresas. De hecho,

el modelo de *stakeholders* está mucho más focalizado en la repartición de los ingresos que en la creación de riqueza. En defensa del modelo de la RSC se puede afirmar que tiene una superioridad instrumental, pues contribuye sistemáticamente a la búsqueda de legitimidad. Sin embargo, este aspecto se diluye cuando se observa una propuesta de gestión genérica de *stakeholders* y de la cadena de valor independiente de la empresa y la rama de actividad económica.

Existe una propuesta de gestión interna asociada al modelo de RSC. Es la de Porter y Kramer¹, quienes sugieren identificar, en la cadena de valor, los puntos de impacto positivos y negativos desde la empresa a la sociedad (creación de empleos y contaminación, por ejemplo) y lo mismo en dirección contraria: desde la sociedad a la empresa (por ejemplo, infraestructura y nivel educacional). Con esto en consideración, los autores proponen que las empresas jerarquicen las iniciativas de RSC en función del impacto que la acción tiene en la creación de valor, y no actuar de manera genérica o global. Como se aprecia, se trata de una perspectiva instrumental y no valórica: las empresas no tienen el rol de solucionar los problemas de la sociedad, ni han sido diseñadas para ello. Sin embargo, deberían actuar conforme a normas justas.

Para que la RSC sea sustentable deberá ser veraz y articularse con la estrategia de la empresa, pero en serio: tiene que contar con indicadores robustos y comparables que permitan distinguir entre aquellas empresas que son socialmente responsables y las que no. Más aún cuando es evidente que la publicidad de las empresas en materia de RSC es, a lo menos, un factor de diferenciación subjetiva para inversionistas y ciudadanos y esto, como toda estrategia de imagen, tiene un ciclo de vida que, antes o después, se agotará. ■

¹PORTER, Michael E. y Mark R. Kramer. *Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*. En *Harvard Business Review*, diciembre 2006. <<http://www.scribd.com/doc/19538319/CSR-Strategy-Society-Porter-Kramer-Competitive>>



*Profesor Facultad de Economía y Negocios, UAH. Ph.D. en Economía, University of Texas A&M.

**Profesor Facultad de Economía y Negocios, UAH. Ph.D. en Economía, University of Pennsylvania.

Argentina: Siete años de Política Económica

Oe

A propósito de la muerte del ex presidente Néstor Kirchner, una revisión a la macroeconomía argentina desde que empezó a salir de la gran crisis de 2001. *Por Pablo González*, Manuel Willington***

Cuando Néstor Kirchner asumió la presidencia de Argentina en mayo de 2003, la crisis económica de fines de 2001 empezaba a quedar atrás. El gobierno de transición de Duhalde había resuelto dos de los problemas centrales con que se asocia la crisis de 2001: el bloqueo de los depósitos bancarios de todos los ciudadanos y el atraso del tipo de cambio.

Quedaban para el gobierno de Kirchner, sin embargo, importantes desafíos macroeconómicos: la renegociación de la deuda externa, la recuperación de la economía y un incipiente problema inflacionario (consecuencia en aquel momento del reajuste de precios post-devaluación). Siete años después, tras la muerte Néstor Kirchner, puede afirmarse que los “gobiernos K” han sido exitosos en los dos primeros frentes, pero el fracaso rotundo en el tercero

abre interrogantes sobre el futuro.

El primer logro importante y relativamente inmediato de su gestión económica fue la finalización del proceso de renegociación de la deuda externa: la Argentina redujo su endeudamiento externo en default en alrededor de un 70% (el nuevo stock de deuda pública representó poco menos del 20% del PIB en 2009, según información oficial).

En términos de crecimiento económico los resultados de Argentina son destacables: rápido crecimiento durante seis años, bajo impacto de la crisis financiera internacional, y fuerte crecimiento esperado para este año que termina. Estos logros, sin embargo, deben matizarse: parte del alto crecimiento de 2003 y 2004 no es más que un “rebote” de la crisis anterior y, además, el bajo impacto de la crisis financiera internacional fue consecuencia del re-

lativo aislamiento de Argentina de los mercados financieros internacionales y el bajo nivel de bancarización del país.

La apuesta del gobierno para la reactivación de la economía se basó en un eje central: tipo de cambio alto para mejorar la competitividad de los sectores exportadores, y aranceles a las importaciones para promover la sustitución de las mismas.

Esta política se dio en un contexto de términos de intercambio altamente favorables por el aumento general de los precios de los *commodities*. En el caso argentino, el alza en el precio del que se convirtió en su principal *commodity* comenzó antes que para el promedio de éstos, pero desde mediados de 2004 se movió al ritmo del promedio (como referencia se puede mencionar que el alza ha sido sustancialmente inferior a la experimentada por el cobre).

Este contexto internacional favorable y la política de tipo de cambio elevado permitieron al Banco Central acumular reservas y al gobierno establecer impuestos específicos a determinadas exportaciones (principalmente agropecuarias) que rápidamente se convirtieron en una fuente importante de ingresos (cerca del 10% de sus ingresos y, además, no compartidas con los gobiernos provinciales). Ello le ha permitido al gobierno aumentar su gasto de manera persistente, elevando la participación del sector público desde un aproximado 15% del PIB en 2003 al 23% estimado para 2010 y, al mismo tiempo, mantener sus cuentas con varios años de superávit fiscal de alrededor del 3% del PIB en un periodo en el que no ha habido vencimientos de deuda importantes. Esta situación se deterioró durante la crisis que afectó los mercados mundiales en 2009 y aún no sido resuelta.

La acumulación de reservas, además de dar mayor solvencia al sistema, permitió el pago de la deuda con el Fondo Monetario Internacional. Si bien esta deuda era relativamente pequeña, su pago tuvo una ventaja especial: permitió al gobierno liberarse de las auditorías del organismo internacional.

La otra cara de esta política de “dólar alto” y acumulación de reservas es, naturalmente, la presión al alza de los precios fruto de la mayor liquidez.

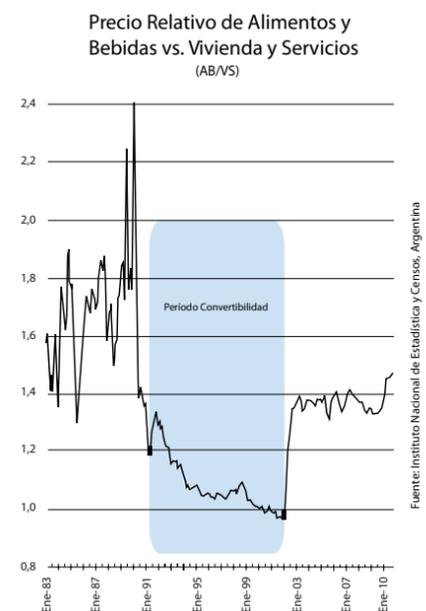
META DE INFLACIÓN “À LA K”

La política anti-inflacionaria de los últimos años ha sido absolutamente heterodoxa: congelamiento de las tarifas de servicios residenciales (con subsidios para compensar a las empresas), negociación de precios con firmas líderes formadoras de precios de diversos sectores (con subsidios para compensar a distintos eslabones de las cadenas productivas) y restricciones temporales a las exportaciones de ciertos bienes con impacto importante en la tasa de inflación (carne y leche, por ejemplo).

Este tipo de políticas, lógicamente, ha tenido logros limitados en el control de la inflación. Si bien información oficial da cuenta de una tasa de inflación anual promedio entre el 8% y

9% durante el periodo 2003-2010 (sin cambios de tendencia en los últimos años), información privada posiciona este indicador en torno al doble¹.

Pero esta política no ha sido inocua, sino que ha generado cambios en los precios relativos de la economía. A través del gráfico de abajo se puede avizorar el efecto del congelamiento de las tarifas de los servicios públicos luego de la devaluación y el persistente retraso en su ajuste, con las consecuencias que generan estas distorsiones: limitan la capacidad de la economía de asignar eficientemente recursos.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos, Argentina

El gráfico también nos permite observar que hacia el final de la serie (año 2010) se observa una acelerada recuperación del precio relativo de los alimentos: una posible evidencia a favor de los argumentos que sostienen la existencia de una inflación reprimida.

¿Y AHORA QUÉ?

Si bien el contexto internacional aún se manifiesta con un gran nivel de incertidumbre, es claro que en algún momento los desequilibrios macro entre las grandes potencias económicas deberán ser resueltos. En este marco, será fundamental para la economía argentina cómo se verá afectada la demanda mundial por alimentos, en especial de la demanda de la gigante China. Una

caída de los precios de los principales *commodities* exportados por Argentina no sólo complicaría el nivel de actividad, sino también las cuentas fiscales, y dificultaría la recuperación de superávit fiscal cuando comienzan a aproximarse vencimientos de deuda pública. Aunque complicado, este no parece ser el riesgo mayor al menos en un corto plazo.

El contexto interno es lo principal. Con un tipo de cambio que ha perdido a lo largo de los años la competitividad ganada por la devaluación de diciembre del 2001, será fundamental la corrección de los precios de la economía, en especial las tarifas y precios “administrados”. Un dato: el índice de precios al por mayor ha subido desde el año 2003 a una tasa anual promedio del 14%.

El camino no será fácil. El actual mandato presidencial termina en diciembre del próximo año y es poco probable que la actual administración vaya a querer realizar estas correcciones justo en periodo electoral. Muy probablemente esto será resuelto por la próxima administración o por el mercado si ella no toma la iniciativa.

Dentro de ese juego de devaluaciones “competitivas” que mencionamos y en el cual algunas economías parecen querer participar, el riesgo directo lo constituye Brasil. Recientes declaraciones de la electa presidenta Dilma Rousseff a favor de reequilibrar la relación real/dólar pueden complicar el escenario inflacionario argentino aún más.

Argentina ha crecido por un contexto internacional favorable. La pregunta que nos queda es ¿cuánto más habría podido crecer y cuán sostenible es lo que se ha logrado? ■

¹Por mencionar una de esas fuentes: al utilizar los datos elaborados por The Billion Price Project (<http://bpp.mit.edu/daily-price-indices/>), la tasa de inflación anual promedio de los últimos tres años rondaría el 17%.

Observatorio Económico

Decano: Jorge Rodríguez Grossi.
Fono Facultad: 889 7366
e-mail: jrodrigu@uahurtado.cl
economianegocios.uahurtado.cl/observatorio
Producción OE: Comunicar, Escuela de Periodismo UAH.

Oe

La responsabilidad es un buen negocio. Las empresas exitosas lo saben. Y nosotros también.

Los valores **sí importan**

» Ingeniería Comercial mención Administración de Empresas y mención Economía

» Con un año y medio adicional de estudios en la Universidad Alberto Hurtado, los alumnos pueden obtener el grado de Master of Arts in Economics

• DOBLE TÍTULO CON



GEORGETOWN UNIVERSITY

» 100% de los profesores con postgrado

Contacto:

ing-com@uahurtado.cl

♦♦ Los Héroes, Erasmo Escala 1835

(56-2) 889 73 24

Ingeniería Comercial |



**UNIVERSIDAD
ALBERTO HURTADO**

www.uahurtado.cl