



Observatorio Económico >

nº 54 / julio 2011

Llegar y auditar

El rol que cumplieron los auditores externos en el caso La Polar está marcado por prácticas que dejan mucho que desear, más que por normas que no se cumplieron.



Oe

Un nuevo rol para el salario mínimo

Una política de ingreso familiar ético bien combinada con una de salario mínimo inspirada en objetivos de productividad puede ser mucho más potente que ambas separadas. Por Lucas Navarro* y Pablo González**

* Ph.D en Economía, Georgetown University, Estados Unidos
** Ph.D. en Economía, Texas A&M University, Estados Unidos
Profesores Facultad de Economía y Negocios, UAH.

Durante la última década una de las grandes interrogantes en la economía chilena fue por qué un país relativamente ordenado en el orden macroeconómico y en materia regulatoria, no logra crecer a tasas elevadas a pesar del buen contexto internacional. La respuesta: evidencia de un posible letargo de la tasa de crecimiento de la productividad. Y uno de los factores productivos críticos es el factor trabajo.

Una vez más, al discutir un incremento del salario mínimo, surgen opiniones que destacan sus conocidos efectos negativos sobre la empleabilidad de los trabajadores potencialmente beneficiados por la política. Luego se concluye que el salario mínimo termina incumpliendo su rol: garantizar un ingreso que permita sostener las condiciones más básicas de vida de los trabajadores.

Pero en esta discusión no está presente una visión de más largo plazo, que considere el efecto de este salario mínimo en materia de productividad y crecimiento.

Un salario nominal de 180 a 185 mil pesos como el actual puede ser sinceramente bajo. Sin embargo, por otro lado, existen muchos trabajadores con niveles de productividad inferiores a esa cifra, que por lo tanto no son contratados, sino *excluidos* del mercado laboral. Si bien es legítima la preocupación sobre el impacto de la política en estos excluidos, se deja de lado el valor que como señal este salario mínimo puede significar para el comportamiento de las empresas.

¿Qué hacen ellas cuando aumenta el salario mínimo? ¿Cierran? ¿Despiden a ciertos trabajadores y contratan a otros más productivos? ¿Aumentan los salarios sin destruir empleos? Si los salarios reflejan fielmente la productividad del trabajo, el aumento del salario mínimo debiera generar un efecto de destrucción neta de empleo. Sin embargo, no está determinado efectivamente que los trabajadores poten-

cialmente beneficiarios de la política de salario mínimo sean remunerados plenamente de acuerdo a su productividad.

Dado que la búsqueda de empleo es costosa en términos de tiempo y esfuerzo, existe algún grado de poder *monopsónico* por parte de las firmas en la determinación de los salarios. De hecho, esta es la base de la explicación de cómo se determinan los salarios en los innumerables estudios sobre desempleo a partir de los aportes de Dale Mortensen y Christopher Pissarides, quienes, junto a Peter Diamond, fueron galardonados con el Nobel de economía el año pasado. En un mercado de trabajo en donde existen fricciones de búsqueda, el poder monopsónico surge porque las empresas conocen que para el trabajador será difícil encontrar un trabajo alternativo, y por lo tanto negocian un salario menor a su productividad.

Pero aun si los salarios reflejan la productividad de los trabajadores¹, el argumento anti-salario mínimo la atribuye exclusivamente al capital humano. Esto dista de ser cierto puesto que la productividad del trabajo depende tanto de las características del trabajador como las de la firma en la que se desempeña. A productividad y capital humano constantes, los que se desempeñan en firmas más eficientes tienen mayores posibilidades de recibir un mejor salario. En ese sentido, un trabajo del destacado economista Daron Acemoglu muestra que la imposición de un salario mínimo restrictivo para las firmas de baja productividad genera un incentivo, una señal, para que ellas inviertan más para ser más productivas, y poder así afrontar los mayores costos laborales. Por ejemplo, una de las respuestas a esta política podría ser la mayor inversión en capacitación del personal menos calificado. Esta señal contribuiría entonces a aumentar la eficiencia del mercado de trabajo y el bienestar de la sociedad. Este efecto, que al final de cuentas

se refleja en una mejor calidad del empleo y mayores salarios, puede ser relevante en el caso chileno, y podría representar una solución para el rompecabezas del crecimiento.

En lugar de considerar al salario mínimo un instrumento para garantizar un nivel mínimo de bienestar, objetivo loable pero que podría ser mejor alcanzado a través de la política de ingreso ético familiar, se podría interpretar al salario mínimo simplemente como una guía sobre un nivel de productividad mínimo objetivo para la sociedad. Bajo esta nueva interpretación, aumentos paulatinos del salario mínimo real podrían servir no solo como incentivos para mejorar la distribución de las rentas por trabajo en las empresas, sino como un estímulo a la inversión y mejoras de productividad.

Más aún, los efectos negativos de corto plazo de aumentos del salario mínimo podrían minimizarse en la medida que la política de ingreso ético familiar sea bien diseñada, de forma de contener a los *expulsados* del mercado laboral en el corto plazo, e incentivar la capacitación necesaria para su reinserción.

En definitiva, aceptar que se generen empleos de salarios muy bajos dista de contribuir al objetivo de alcanzar niveles de productividad comparables a los de países desarrollados. ■

¹En el caso chileno hay evidencia, no obstante algo preliminar, de que tanto los salarios promedio como aquellos bajo esa cifra se han movido en línea con la productividad desde mediados de los años 90. En un país en donde el 80% de los trabajadores gana menos que el promedio, explorar esto con mayor detalle resulta relevante.

Oe

con ello revisar los algoritmos de cálculos que permiten determinar el monto de las provisiones. Por último, los criterios antes señalados deberán ser informados en las notas a los estados financieros anuales auditados (Circular 17, SBIF, Nov. 2006).

Ciertamente, pudo ser más proactiva — como de hecho lo fue en las semanas posteriores al destape de la estafa— y pudo complementar con información diversa de otras fuentes los informes de riesgo que recibía de los auditores. Sin embargo, la responsabilidad primaria radicaba en la auditoría externa, obligada a emitir el informe específico de riesgo.

¿CRONISTAS O CONTRALORES?

Respecto a la instancia de gobierno corporativo, los auditores externos juegan también un rol fundamental en la certificación de los estados financieros por los cuales responden personalmente los directores de la empresa.

Aunque los auditores recuerdan que su labor se limita a emitir una opinión — se les ha escuchado declarar que no son investigadores de fraude—, no existe una instancia auxiliar independiente de control financiero para el comité de auditoría de un directorio que pueda sustituir la tarea de los auditores externos. Para eso se les contrata. Para detectar inconsistencias y, en definitiva, proteger la responsabilidad de los propios directores.

Típicamente, los dictámenes de auditoría abundan en frases de salvaguarda de su propia responsabilidad. Sin embargo, también son explícitos en el alcance de su labor. Por ejemplo, el informe de los auditores independientes al 15 de marzo de 2011 sobre Empresas La Polar dice lo siguiente:

"Una auditoría comprende el examen, a base de pruebas, de evidencias que res-

paldan los importes y las informaciones revelados en los estados financieros (...) también, una evaluación de los principios de contabilidad utilizados y de las estimaciones significativas hechas por la administración..."

Y concluye con el habitual párrafo:

"En nuestra opinión, los mencionados estados financieros consolidados presentan razonablemente en todos sus aspectos significativos, la situación financiera consolidada de Empresas La Polar S.A. y subsidiarias al 31 de diciembre de 2010 y 2009 Y al 1 de enero de 2009, los resultados integrales de sus operaciones y los flujos de efectivo por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009 de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera".

Dichos estados financieros fueron falsificados y la SVS no los publicará hasta que sean rehechos y reauditados de 2003 en adelante. Sabemos, sin embargo, que en ninguno de los alguna vez publicados existió alguna salvedad relevante. En particular respecto la verosimilitud de las provisiones por incobrables, los dictámenes fueron limpios, esto es, aceptados como fiel reflejo de la realidad financiera de la empresa. De otro modo, el precio de la acción no habría aumentado como lo hizo: siete veces su valor original entre 2003 y 2010.

Una forma simple de cumplir con la obligación de examinar a base de pruebas y evidencias de respaldo habría sido conciliar las cuentas por cobrar. El procedimiento es tan sencillo como habitual: enviar una carta, como hacen los auditores internos de los bancos respecto de las cuentas corrientes y de inversión, a un número reducido de deudores. Esa carta estándar habría permitido verificar si los saldos que tenía el cliente coincidían con la informa-

ción mostrada por la empresa. El uso de un sobre con respuesta de correo prepagada habría bastado para detectar las inconsistencias y eventualmente advertido el fraude. La empresa y los auditores se ahorraron esa molestia y el gasto postal.

Peor aún: se sabe que en respuesta a una circular de la SVS, La Polar creó en 2007 el departamento de contraloría interna. No se conoce el detalle de sus informes ni su ubicación jerárquica, pues no aparecen en el organigrama publicado en la última Memoria Anual de la empresa. Sí se ha conocido que esos informes no eran dirigidos al directorio sino a dos gerentes de área, lo que importa una clara contravención a la normativa, que el informe de auditoría a la SBIF debería haber reportado:

"La función de auditoría mantiene una cobertura adecuada para evaluar los distintos riesgos asociados al proceso crediticio. Esto involucra al menos, la revisión del cumplimiento de políticas y procedimientos, las visitas a sucursales, la revisión de los aspectos operativos asociados al proceso de crédito, del cumplimiento legal y normativo asociado a los procesos de crédito y cobranza y de las herramientas de apoyo a la gestión crediticia. Los informes son entregados al Directorio y se toman las acciones pertinentes para subsanar las debilidades encontradas". (Anexo 1 de la misma circular 17 SBIF, antes citada).

Además, la minusvalía de los auditores internos se estructuró en claro desvío de las buenas prácticas de contraloría independiente internacionalmente aceptadas, que recomiendan la subordinación del auditor interno al directorio (OECD 2004, "Principios de gobierno corporativo", numeral D7).

El trabajo de contraloría interna no fue considerado por el directorio, según refiere la SVS en su formulación de cargos a los

responsables. Evidentemente, dicho trabajo tampoco sirvió de insumo a los dictámenes supuestamente independientes de las auditorías externas.

En suma, los auditores fallaron al menos dos veces por año desde 2003. Primero, cuando entregaban a la SBIF sus informes anuales de riesgo correspondientes la administradora de tarjetas de crédito y luego, cuando emitían sus dictámenes cada abril respecto de los estados financieros de la empresa matriz.

Hubiera bastado un solo dictamen de auditoría con opinión debidamente verificada para las cuentas por cobrar, para advertir oportunamente a los inversionistas. Hubiera bastado el trabajo bien hecho de los auditores independientes para gatillar la acción de los reguladores y *extra-polar* los indicios detectados, para ejercer todo el poder discrecional que la ley les otorga.

REIVINDICAR LA AUDITORÍA COMO INSTANCIA AUTÓNOMA

Al calor de la indignación pública y las pérdidas sufridas por acreedores y accionistas, se suelen exigir cambios drásticos de normativa. A la luz de este artículo, observamos que no son las normas sino las prácticas las que ofrecen mayor espacio a los perfeccionamientos.

Aparte de la mayor disciplina en los hábitos y competencia de los directores, el rol de auditoría externa e interna debería reivindicarse con incentivos que si pasan por la normativa, tendrían más bien que referirse a las sanciones por negligencia que a la imposición de medidas de microgestión desde las superintendencias respectivas.

Así, por ejemplo, la SVS ha limitado ya los servicios adicionales que los auditores externos pueden vender al cliente revi-

sado. Se elimina así un foco de conflicto de interés por connivencia cuando se les prohíbe incursionar en auditoría interna, teneduría de libros, tasaciones y valorizaciones actuariales, entre otras.

A su turno, una reforma de regulación que refuerce la independencia de juicio de los auditores sería obligar no solo a la rotación de éstos, sino a la nominación a ciegas. Así, la empresa auditada podría seguir pagando los servicios, pero sería la SVS la que asigne la compañía auditora de su registro y por un período máximo de dos años, de modo de institucionalizar la rotación. Además, podría exigirse que la auditoría de emisores de tarjetas de crédito sea realizada por una distinta a aquella encargada de emitir los dictámenes anuales sobre estados financieros consolidados.

Por último, en aquellas empresas del sector real que tengan negocios financieros sujetos a la regulación de la SBIF, los auditores internos (i.e. Gerente Contralor) deberían tener un espacio para reportar su opinión en las notas de los estados financieros trimestrales o, en su defecto, se debería exigir un pronunciamiento formal de los comités de auditoría del directorio respecto al trabajo reportado por ellos.

Son todas normas relativamente simples de implementar, aunque probablemente requieren ajustes legales menores a la ley de valores y sociedades anónimas.

Demostrado está que el control negligente de riesgos hizo que no fuera "llegar y auditar". La sanidad del mercado de valores exigiría, sin grandes nuevas reformas en lo inmediato, "llegar y legislar" respecto de auditores y, latentes en este artículo, clasificadores de riesgo, que están expuestos a los mismos vicios y conflictos potenciales. ■

Observatorio Económico >

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

LOS VALORES SÍ IMPORTAN

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS

CARRERAS PREGRADO

- » Ingeniería Comercial
- »
- » Gestión de Información Bibliotecas y Archivos

POSTGRADOS / MAGÍSTER

- » Magíster en Administración de Empresas - MBA
- » Magíster en Gestión de Personas en Organizaciones
- » Magíster en Economía Aplicada a Políticas Públicas
(Master of Applied Economics)*
- » Magíster en Economía (Master of Arts in Economics)*

POSTGRADOS / DIPLOMADOS

- » Diplomado en Archivística
- » Diplomado en Estrategia y Gestión de la RSE
- » Diplomado en Consultoría y Coaching
- » Diplomados en Dirección y Gestión de Empresas
- » Diplomado en Metodología Seis Sigma**
- » Diplomado en Gestión de la Innovación y la Tecnología**

*Doble título con:



GEORGETOWN UNIVERSITY

**Doble título con:



MÁS INFORMACIÓN:

Erasmó Escala 1835, Metro Los Héroes,
Santiago Tel. 8897360 - 8897366
fen.uahurtado.cl



UNIVERSIDAD
ALBERTO HURTADO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS