



## **El Valor Agregado como fuerza de cohesión y adhesión en la difusión de los impulsos económicos**

Dr. Marcelo Perissé<sup>1</sup>

*Fecha de presentación: 18/11/2017*

*Fecha de aceptación: 16/11/2018*

### **Resumen**

En el marco del desarrollo socioeconómico y con el propósito de constituir una magnitud, que permita medir el desempeño económico de una empresa en particular y de la Cadena de Valor en su conjunto, en este trabajo se analizará, a partir de la implantación del Balance Social al Estado del Valor Agregado, como instrumento que permita medir la capacidad de generación de riqueza de una organización y su distribución entre los agentes económicos.

*Palabras claves:* Balance Social, Valor Agregado, Cadenas de Valor Agregado

### **Abstract**

In the framework of the socio-economic development and for the purpose of constituting a magnitude, allowing to measure the economic performance of a company, in particular and Value Chain as a whole, this paper will be analyzed, from the implementation of the Social Balance to the State of the Added Value, as an instrument enabling to measure the capacity of generating wealth of an organization and its distribution between economic agents.

*Keyword:* Social balance, Value added, Value Added Chains

---

<sup>1</sup> Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional de La Matanza. Docente e investigador de UNLaM. mperisse@unlam.edu.ar



## Introducción

En el sistema capitalista, donde por un lado (el de la oferta) los «agentes económicos»: trabajadores, capitalistas, financistas, y rentistas, pretenden mejorar sus ingresos, y por el otro (el de la demanda), todos y cada uno de ellos buscan consumir a precios ventajosos, los modelos de «crecimiento económico» de las vastas teorías económicas keynesianas y la teoría cuantitativa en particular, se limitan a explicar los efectos que la inversión puede llegar a tener en el aumento de la capacidad productiva y en el ingreso. Pero, debido a que argumentan con factores dados, como la propensión al consumo y al ahorro, ellos no pueden explicar el por qué esta propensión al consumo y al ahorro, está impedida de traducirse en una cuota de consumo y ahorro, es decir, por qué una gran parte de la población no puede consumir o ahorrar, a pesar de que esté dispuesta a hacerlo. (Benecke, 1973, pág. 42)

Ahora bien, si consideramos al «crecimiento económico» solamente como el aumento de la riqueza, expresado a través del ingreso nacional, éste, desde la perspectiva del *bienestar social*, expuesto por la Organización de las Naciones Unidas (1970), estaremos tomando solamente una parte del proceso de *desarrollo socioeconómico* entendido como crecimiento económico con «desarrollo social» (Bunge, 1985, págs. 10,35,36,42). Sobre ello, Karl Marx (2000), Joseph Schumpeter (1978, pág. 10) y John Kenneth Galbraith (2003, pág. 17), entre otros, observan que cuando el producto de la implementación del *modelo de crecimiento es distribuido en forma inequitativa, impide el crecimiento eficaz y continuo de las células sociales*; conformándose así, en una circunstancia que se antepondrá como causa a una situación de crisis económica, y que conllevará a la creación o al agravamiento de conflictos sociales. Pero en cambio, si al *modelo de crecimiento y distribución* de su producto se le dedica una adecuada atención a los aspectos de *participación cooperativa*, en pos de una más amplia prosperidad social, el modelo propenderá a disminuir los niveles de conflicto en pos del «desarrollo social».

Es así que, desde esta perspectiva, una inversión en un sector clave de la economía podrá ser calificada como positiva, si y solo si a raíz de su realización se produce un incremento colectivo y equitativo, en los ingresos de todos y cada uno de los «agentes económicos» que hayan participado en el agregado de valores para la generación de la riqueza. Consecuentemente, podemos decir entonces, que los dos factores decisivos y por los cuales podrían esperarse *impulsos al crecimiento*, son:

1. Los empresarios pioneros, con el capital inicial necesario, -dispuestos a correr riesgos en procesos innovadores, para mejorar, cambiar o crear nuevas cadenas de valor. (Weston, 1975, pág. 23) (Schumpeter, 1978, pág. 88 a 100) (Freeman, 1994, págs. 469, 4471)
2. El Estado, cuando se asume como único capitalista, ocupando el rol del empresario pionero. (Galbraith, 2003, pág. 77)



Luego, desde el punto de vista del *bienestar social*, no todos los “éxitos” empresarios, expresados por el ingreso logrado, conllevarán a un efectivo efecto multiplicador de propagación en la distribución de la riqueza. Es así que, según su *capacidad de difusión* o propagación (Ahluwalia, 1976: 110), todo *impulso* primario podrá clasificarse como reducido o intensivo, y será:

a) *Reducido* cuando (Schumpeter, 1978, pág. 82):

- La empresa, nueva o ampliada, asegura una posición de monopolio que le permite colocar precios altos, de tal forma que solamente un restringido segmento de compradores tiene acceso al nuevo producto.
- El ingreso proveniente de la nueva producción no encuentra una mayor oferta de bienes, de manera que el *ingreso nacional* sólo aumenta en forma nominal, pero no en forma real.

b) *Intensivo* cuando:

- La generación en el uso del factor del capital, requiera, en primer lugar, de la *organización cooperativa* de los partícipes en la «Cadena de Valor Agregado». (Schumpeter, 1978, pág. 86)
- Los «agentes económicos», crean la posibilidad de absorber impulsos y difundirlos en forma multiplicada. (Marx, 2000, págs. Tomo II, pág. 240)

Entonces, absorber y difundir los impulsos económicos a través de una *red cooperativa de producción*, les permitirá a las empresas que actúen en las Cadenas de Valor Agregado defenderse de amenazas existenciales originadas por las corporaciones concentradoras de riquezas y además, permitirá la superación del dualismo Estado-Empresario hacia el modelo del Estado de Bienestar. (Benecke, 1973, págs. 48, 60)

Consecuentemente, se espera que las acciones cooperativas se presenten como factores principales para el logro de la *difusión del crecimiento económico*, transmitiéndolos a capas más amplias representadas en la oferta agregada (cadena de valor) y haciendo posible así, nuevos impulsos de la demanda agregada sobre una base consolidada.

En este marco económico, es de esperar que ciertos instrumentos de la tecnología de la información, como es el caso de una *central de información contable* conceda la transparencia semántica, e inteligibilidad contextual necesaria para lograr una participación cooperativa en pos de satisfacer necesidades sociales. (Condillac, 1999, pág. 9) (Pérez Navarro, Jimeno Pastor, & Cerdá Tena, 2004, pág. 105) (Freeman, 1994, pág. 478)

En síntesis, entendemos que en el crecimiento económico, la metódica de sus cambios depende de los *impulsos* originados por la inversión pública y privada; como así también de la capacidad de propagación o *difusión* de los mismos entre los «agentes económicos». Bajo estos supuestos postulamos que:

si en el «crecimiento económico», la metódica de sus cambios depende de los «impulsos» originados por la inversión pública y privada, como así también de la capacidad de propagación o «difusión» de los mismos entre las fuerzas productivas; entonces para impulsar el crecimiento económico, se



precisará no solo de la capacidad de difusión, sino también de una «cooperación productiva» que permita lograr aumentar el nivel de «cohesión» (integración y coordinación) de los «agentes económicos», y de «adhesión» al «Estado del Valor Agregado» entorno de las «Cadenas de Valor Agregado».

Es aquí y bajo estas ideas, que se propone al Sistema de Cuentas Nacionales 2008 de las Naciones Unidas (2009) en general, y al Balance Social (2013) en particular, como instrumentos de sistematización de la contabilidad social para la representación, concepción y entendimiento lógico de la realidad, condición necesaria para analizar aquellos actos económicos que conlleven al «crecimiento económico» y al «desarrollo social». (Organización de las Naciones Unidas, 1970)

Más allá del origen de las premisas de valoración de las Normas Internacionales de Información Financiera y de los conceptos de precio y valor que se derivan de las Normas Internacionales de Valuación erigidas como los estándares globales de valuación y de contabilidad (Sánchez-Serna & Arias-Bello, 2012, pág. 459), como así también de las técnicas preestablecidas de los instrumentos de la contabilidad social seleccionados; y con el fin de evitar su adopción acrítica e irreflexiva; además sin dejar de lado que el *sistema de información contable*, estructurado en base a las *actividades de cooperación productiva* que desarrollan las empresas, el cual debe permitir derivar el Valor Agregado según técnicas y normas establecidas; en nuestra construcción racional de la noción de valor, se pretende evidenciar el soporte de la teoría económica del *valor de uso* y del *valor de cambio*, dispuestas por las relaciones que se determinan en el sistema social y que tienen sus implicancias sobre la conformación de la idea de valor, idea que lleva consigo los conceptos de valor de cambio y de valor de uso que los empresarios ponen en práctica dentro de la dinámica de los mercados buscando influenciar sobre los factores de la producción que le permitan alcanzar un tipo de equilibrio determinante para una forma de distribución de la riqueza esperada.

Una cuestión a considerar ha de ser el Valor Agregado de los datos y la información, provista bajo el concepto acuñado por Tim Berners-Lee (2006) de Datos Abiertos (Linked Data) y reutilización de la información, en donde el valor de la propia información será en gran medida una función de su grado de vinculación, en la consolidación de los estados contables, entre las empresas de la Cadena de Valor y su contexto; esto será pues, el valor inherente de la información dentro de la Central de Balances.

Por último y en concomitancia con en el pensamiento de Baruch Spinoza (1990, pág. 76) cuando se expresa sobre las cosas necesarias para hacer que la cosa exista, se quiere destacar que nuestra tesis se refiere a los *factores de la producción*, y a las relaciones sociales de los *agentes económicos*, que son necesarias para que una mercancía pueda constituirse como tal. En otras palabras, se pretende diferenciar los recursos que se requieren para que los factores de la producción puedan producir, de las relaciones entre los agentes del mercado o la cadena de valor, que obran para que las mercancías puedan ser producidas en la dinámica económica.

Bien como dice Immanuel Kant (2000, pág. 56): Así como la simple iluminación de un mapa no añade nada al mismo en su contenido, del mismo modo, el simple



esclarecimiento analítico de una noción dada no aumenta en ella nada en el fondo; entonces, aquí buscaremos llegar a aquellos principios activos por los cuales los hechos se realizan, evitando investigar solamente sobre aquellos principios pasivos de las cosas en las que se originan los hechos económicos.

## Objetivo y objeto de estudio

Desde el enfoque sistémico propuesto por Mario Bunge (1985) (2012), se procura entender al «desenvolvimiento económico», a través de los patrones de la generación y distribución (mecanismo e implicancias) del «Valor Agregado» (sus componentes y estructura), ello desde la perspectiva de la teoría dinámica económica, demarcada principalmente por John Maynard Keynes (2001), Michał Kalecki (1956), y Joseph Alois Schumpeter (1978). Este ejercicio teórico de análisis de *ciertas leyes económicas, como las de centralización, acumulación y concentración del capital global de la sociedad* (Marx, 2000, págs. 350, 376), que atienden a la dinámica del sistema económico *capitalista*, aspira a encontrar las bases de reglas y tendencias que permitan desarrollar un modelo de *cooperación productiva para crecimiento económico con desarrollo social*.

Esta perspectiva de *cooperación productiva*, conlleva una visión de sociotecnología, que es la de consolidar la integración científica, tecnológica y productiva, a fin de ampliar el mercado local y generar una acumulación intensiva que promueva un ciclo de crecimiento, a través de un sistema productivo coherente, y con principios de justicia social que contenga una reproducción del agente asalariado equitativa al resto de los agentes económicos. Esto deberá servir para poder definir una estrategia de ampliación del mercado de consumo y de producción nacional, mediante planes de mediano y largo plazo que destaquen las ramas de producción y de servicios que serán el núcleo duro de reproducción del capital a nivel local y regional. (Freeman, 2003, págs. 36, 37) (Bunge, 2001, pág. 206) (Marx, 2000, pág. 276)

Habiendo ya especificado nuestra problemática y los alcances del trabajo, para poder representar el objeto de estudio, diremos que partimos de la idea de que la «economía política» como sistema económico se divide en dos subsistemas: el microeconómico y el macroeconómico; y siendo que la microeconomía, trata de los quehaceres individuales de los «agentes económicos» (labores, trabajo y acciones de un ser organizado) y la macroeconomía, trata de «sectores íntegros» de la economía; entonces toda la «economía política» se refiere a «agentes económicos».

Esta inferencia, nos permite referenciarlos a dos de las *unidades de análisis* de la economía política, como son:

1. los *agentes económicos*: trabajadores, capitalistas, rentistas, financistas, Estado; y
2. las *economías íntegras*: Estados municipales, nacional y regionales.

Más particularmente, nuestro objeto de estudio se centra en las relaciones sociales de la producción que establecen los agentes económicos con el fin de garantizar tanto la



maximización de ganancia, como un desarrollo equitativo de fuerzas productivas, que se ve representado a través del «Valor Agregado».

Por último, lo que queremos demostrar, bajo una mirada del sistema económico centrada en el análisis de la equidad del proceso distributivo, será que:

Todos los ingresos son distribuidos entre los agentes económicos, y considerando que el Valor Agregado es ingreso, consecuentemente todo Valor Agregado ha de ser distribuido entre los agentes económicos.

Bajo esta demarcación, nuestra Investigación va en pos del desarrollo de un sistema de información económico aplicado a la contabilidad social y que tiene por objetivo la constitución del «Balance Social» (2013), por el que se expondrá al «Estado del Valor Agregado», y la forma de distribución (bajo la técnica de consolidación) del «Valor Agregado» generado por las empresas que participan de una red de cooperación productiva, en las «Cadenas de Valor».

Cuando hablamos de *sistema de información* como vía para transitar del dato, como representación simbólica de los hechos, a la consustanciación del conocimiento, lo que se busca es exponer explícitamente la distribución de la riqueza a partir de las distintas exposiciones tácitas derivadas de los estados contables, principalmente del estado de situación patrimonial y del estado de resultados. De aquí podremos ver las relaciones existentes entre los distintos agentes de producción, con la generación de riqueza; vale destacar que *no procuramos ver igualdades, sino la validez de las relaciones*. Este proceso analítico, es lo suficientemente relevante, como para demostrar que, desde la dimensión comercial del conocimiento de la empresa, se puede construir un valor mercantil del conocimiento.

Luego, en lo que respecta al concepto del Balance Social, se puede observar que comúnmente se discute sobre él mezclando diversas acepciones, siendo que no se percibe, por cierta parte de la comunidad económica, la existencia de las distintas vertientes de significación; esta falta de conocimiento semántico, implicará el no delimitar correctamente el dominio del discurso. Este hecho, nos pone en la necesidad de exponer brevemente el trasfondo teórico sobre la historia del Balance Social, sus tipologías y la conceptualización de uno de los elementos principales de nuestra investigación que es el «Valor Agregado», para luego sí pasar a la descripción de los desarrollos y resultados tecnológicos sociales alcanzados sobre el «Estado del Valor Agregado».

## **Balance social**

Para poder explicitar nuestra concepción de Balance Social diremos, en principio, que existen distintas vertientes y en cada una de ellas se presentan atributos, tales como: los destinatarios, el grado de cuantificación, la metodología, y consecuentemente su exposición. De los distintos tipos de estados contables que se asumen bajo el término de



Balance Social, distinguiremos a cuatro de ellos, a saber (dos Santos & Hashimoto, 2002, págs. 154,155):

1. Balance Ambiental: refleja la postura de la empresa en relación a los recursos naturales, y ello según: los gastos y aportes realizados hacia la preservación o recuperación de dichos recursos; o sus inversiones dirigidas al medioambiente o a los pasivos ambientales.
2. Beneficios y Contribuciones Sociales: en general, exhibe los beneficios sociales y culturales realizados por la empresa ser actividades filantrópicas y de voluntariado llevadas adelante por la organización.
3. Balance de Recursos Humanos: busca evidenciar el perfil de la fuerza de trabajo, el salario, los beneficios, los gastos en entrenamiento y capacitación, entre otros beneficios laborales.
4. Estado del Valor Agregado: expone la contribución de la empresa al desarrollo económico de la región en la que se encuentra instalada, exhibiendo la riqueza que la empresa agrega a la economía local, y su forma social de contribución.

De esta taxonomía, nuestra línea de investigación transcurre por la concepción del Balance Social en el marco del Estado del Valor Agregado, y desde esta perspectiva se constituye como un instrumento para evaluar la actuación de la empresa.

Consecuentemente, entre las funciones que cumple el Balance social, tanto sea como un instrumento de la semántica de significación como de la semántica de comunicación, podemos detallar:

- Análisis de la composición de los bienes materiales en toda la economía o en distintos sectores.
- Análisis de la estructura del activo y el pasivo por grupos de unidades económicas finales e intermedias, para hallar las relaciones entre la estructura del balance y la conducta económica, estudiando, por ejemplo, la influencia de la estructura del balance en el ahorro.
- Exposición de la distribución de la riqueza nacional entre los miembros de la empresa y la sociedad, agrupándolos por la cuantía de la riqueza, la industria, la renta, la profesión (trabajador, capitalista, rentista, financista)
- Conocimiento de los vínculos de las unidades económicas, es decir, el número y carácter de los intermediarios entre el gerente efectivo que administra los bienes materiales y el último poseedor de su valor líquido.
- Deducción de la razón entre el activo nacional y la riqueza nacional, razón que mide el movimiento financiero habido en una economía.
- Determinación de los cambios experimentados en el intervalo de los balances, en el activo total y el capital líquido, y ahorro e inversión durante el período correspondiente, en toda la economía y en algunos grupos de unidades económicas.
- Determinación del coeficiente de crecimiento de la riqueza nacional especialmente de la riqueza material reproducible, lo cual puede servir para estimar el crecimiento económico cuando no se tienen datos de renta nacional.



## Valor Agregado y Estado del Valor Agregado

Antes de pasar al «Estado de Valor Agregado» que es nuestra cuestión de fondo, precisamos hacer algunas especificidades con respecto al concepto del «Valor Agregado», su significación en el marco de la economía (micro y macroeconomía) y su relevancia en lo social. En las actividades productivas de toda empresa, para la generación de productos, se precisa del consumo de recursos; consecuentemente, siempre que el valor económico del producto que fuese generado sea superior al valor de los recursos consumidos para su generación, habrá generación de riqueza o generación de valor. Podemos decir entonces, que este agregado de valor a los insumos adquiridos en las actividades productivas, es lo que denominamos Valor Agregado.

Es importante hacer notar, que el Valor Agregado, tanto sea expuesto como parte de un ratio, a manera de un renglón derivado del Estado de Resultados, o bien en forma de Estado Demostrativo; siempre, de una u otra manera, está incluido en la información que suministran las empresas. Por lo tanto como ya dijéramos, el Valor Agregado se presenta como una medida de la actividad de la empresa, y consecuentemente ha de ser un referente a la hora de fijar una estrategia organizacional; por ejemplo:

- Para el caso que sea expuesto como un ratio, una empresa que elabora varios productos con valores agregados distintos, podrá creer conveniente elegir aquél producto que tenga menor Valor Agregado por dos razones: una por el menor riesgo que implica una mayor participación de los costos externos, con respecto a los costos internos; y por otra, a una menor inversión en activos fijos con respecto a los activos circulantes.
- Para el caso de exposición como Estado Demostrativo derivado del Estado de Resultados, sabemos que, se puede contemplar a la magnitud Valor Agregado y analizar a la renta total obtenida por la empresa y cómo fue distribuida (con reglas tácitas o explícitas) entre los distintos agentes que intervinieron en su formación, como ser: los trabajadores, los capitalistas, los financistas, los rentistas, el Estado, y los clientes.

Estos dos ejemplos, en los que se realiza el análisis desde la perspectiva individual de una empresa, nos sirven para ir argumentando sobre nuestra hipótesis, en donde conjeturamos que el crecimiento económico, depende de los impulsos originados por la inversión pública y privada, y también de la capacidad de propagación o difusión de los mismos. Entonces, al momento de hacer cualquier prueba de contrastación sobre la teoría de los precios; habrá de considerarse también la realidad global del entorno social (Schlick, 1936, pág. 2), constituida por los agentes económicos como consumidores de bienes y servicios. Es por ello, que nuestra perspectiva se pretende desprender de la visión que se tiene de la empresa como una “unidad de acumulación”, que se ve representada a través del concepto de *margen* (Porter, 1995, págs. 35, 36), para pasar a una visión social de la misma, sustentada en la construcción de *redes de cooperación productiva*, con el fin último de alcanzar una distribución equitativa de la renta.





Por lo tanto es importante diferenciar al Valor Agregado del de Resultado económico por pérdidas y ganancias, y una primera aproximación la podemos realizar a través del siguiente cuadro:

<b>Resultados</b>		<b>Valor Agregado</b>	
<b>Resultado = Ventas – Costos</b>		<b>VA = Ventas – Materiales y Servicios</b>	
Ventas	Costos	Ventas	Materiales y Servicios
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Materiales</li><li>• Gastos</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>• Materiales</li><li>• Depreciación</li><li>• Salario (Trabajadores)</li><li>• Dividendos (Accionistas)</li><li>• Renta (Rentistas)</li><li>• intereses (Financistas)</li><li>• Impuestos (Estado)</li></ul>

**Cuadro 1** El concepto de Valor Agregado y el de Pérdidas y Ganancias Adaptado de Manuel Luna (Luna, 2005)

Por último y teniendo ya asumida una concepción del Valor Agregado, expondremos ahora, a través del Cuadro 2, a los agentes que intervienen en la generación de dicho Valor, sus aportes y su correspondiente retribución:



		Estado del Valor Agregado					
		Valor Económico Generado	Distribución del Valor Económico Generado				
Mercado →	Demanda	Oferta de Bienes y Servicios	Oferta				
Agentes →	Consumidores (Clientes)	Empresas, Estado, (Proveedores)	Trabajadores y empleados	Socios capitalistas	Instituciones financieras	Rentistas	Estado <sup>(1)</sup>
Aportes →	Ingresos por ventas	Compras - Costo de producción	Trabajo	Capital	Recursos financieros	Activos - Capital de terceros	Bienes y Servicios públicos
Retribución al Agente →	Satisfacción y Bienestar	Riqueza	Remuneraciones y Beneficios Sociales <sup>(2)</sup>	Beneficio- Dividendos	Intereses	Renta	Impuestos, tasas y contribuciones

(1) Estado: Nacional, Provincial, Municipal.

(2) Remuneración: salario: sueldo, jornal, comisiones.

(2) Beneficios Sociales: comedor, ropa, capacitación, reintegros.

**Cuadro 2 Distribución del Valor Agregado**  
Fuente de elaboración propia

Es importante destacar, en el marco del desarrollo social, que a partir del *Valor Económico Generado Bruto* (ver Cuadro 2), el hecho que la empresa tenga un mercado y venda sus productos, indica la *eficacia de las actividades de la empresa*; por otro lado, su *eficiencia*, podrá ser medida por la relación de sus actividades con respecto a los gastos requeridos a tal efecto. Ahora bien, lo que se pretende aquí es estudiar la *efectividad emprendedora* (como valorización social del objetivo) en pos de un crecimiento económico y qué tipo de crecimiento conlleva (constante, a tasas crecientes o decrecientes), para cada una de las variables que atienden a los agentes del mercado.

Ante esto, el instrumento *contable* del «Estado del Valor Agregado», permitirá analizar el desempeño económico de la organización, evidenciando por la generación de la riqueza y también su forma de distribución. (dos Santos & Hashimoto, 2002)



## **Cómo elaborar el Estado de Valor Agregado**

Al momento de la elaboración y presentación del Valor Agregado consolidado, como elemento del Balance Social que tiene por finalidad evidenciar la riqueza creada por la entidad y su distribución durante un determinado período, se debe tener en cuenta, los objetivos de la contabilidad patrimonial y la derivación de los datos a partir de la estructura básica de los estados contables, principalmente a partir del Estado de Resultados, del Estado de Flujo de Efectivo y del Estado de Situación Patrimonial; además debe basarse en las demostraciones consolidadas y evidenciar la participación de los socios no controladores. Este esquema, puede observarse en el Modelo de Estado de Valor Económico Generado y Distribuido propuesto por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas de Argentina (2013), y por el Conselho Federal de Contabilidade de Brasil (2008). En síntesis, el Estado de Valor Económico Generado y Distribuido es una información básica que debe ser analizada *sistémicamente* a partir de sus componentes contables, sus relaciones estructurales y de los mecanismos que permiten reflejar la distribución del Valor Agregado generado, en un determinado período, y para ello, mínimamente debe detallar las siguientes retribuciones:

- Retribuciones a los trabajadores y empleados: remuneraciones al personal.
- Retribuciones al capital de terceros: intereses y rentas o alquileres.
- Retribuciones al capital propio: intereses sobre el capital propio y dividendos, y ganancias retenidas / pérdidas del ejercicio.
- Tributos al Estado: impuestos, tasas y contribuciones.

## **Sistemicidad en la Cadena de Valor Agregado para redes de cooperación productiva**

Al considerar a la identidad entre el Valor Agregado (a lo mismo que la riqueza) y a cada una de sus propiedades, debemos tener algunos cuidados ontológicos y epistemológicos, pues si abordamos la tesis de Immanuel Kant (2000, pág. 60) al decir que el sistema del conocimiento científico, descansa sobre la idea de un todo que es anterior a las partes, y en el conocimiento común, por el contrario, las partes son anteriores al todo, entenderíamos el por qué ver y analizar al Valor Agregado desde el Estado de Resultados, o sea desde sus partes, sería un error; pues si así fuera, estaríamos tomando al conjunto de conocimientos también como un simple agregado. Más aún, basándonos en la teoría de los tipos de Bertrand Russell, podemos afirmar que: si todo sistema es una totalidad, pero la inversa no es válida; podemos conjeturar que un agregado de componentes independientes es una totalidad, pero no necesariamente será una totalidad integrada o unitaria. Pero ocurre que los sistemas, tienen propiedades



colectivas, de las cuales sus componentes individualmente o agregados carecen, y éste es el motivo por el que deben ser estudiadas como sistemas.

Ahora bien, si la *sistemicidad*, se presenta en grados: algunos sistemas estarán más estrechamente *integrados* que otros. El grado de «integración» depende de las conexiones o ligaduras que hay entre los componentes de un sistema que actúan ante las acciones desintegradoras del entorno. Si los acoplamientos internos son positivos (o atractivos) y fuertes, el grado de integración es alto; si las ligaduras son negativas (o repelentes), no hay *sistemicidad* o integración en absoluto. Por último, si algunas de las ligaduras son positivas y otras son negativas, el grado de integración dependerá de cuáles de ellas se impongan. En el caso de una sociedad política, cultural y económicamente estable, ésta se mantiene unida mediante la participación en *empresas de interés común*, cuyo valor es mayor que el de la rivalidad o competencia, y será así, en tanto que la competencia (como la rivalidad destructiva de los mercados monopólicos) no prevalezca; es aquí donde postulamos que *la información contable desempeña un papel integrador tan importante como el de las fuerzas productivas propiamente dichas*. Aunque no hay una medida universal del grado de integración o «cohesión» de un sistema económico; proponemos un postulado metodológico por el que es posible establecer una medida para nuestro modelo de *redes de cooperación productiva*, constituidas en «Cadenas de Valor Agregado» y que describimos a continuación: la perspectiva de poder informarse mejor, a través de una Central de Información Contable, será una motivación para el ingreso de los agentes económicos, como de empresas a la conformación de «Cadenas de Valor Agregado». (Benecke, 1973, pág. 133 y 136) (Ferguson & Sargent, 1958, pág. 239)

Entonces, nuestro supuesto se postula así: tanto los socios, como el resto de los agentes económicos, al ingresar a una empresa y ésta al integrar una Cadena de Valor Agregado, cooperan en las funciones que antes ejercían en forma individual; esto hace suponer que las empresas deberán recabar y difundir la información económica y financiera de forma eficaz, eficiente y cualitativamente mejor a la que lo agentes económicos pudiesen tener o conseguir, en forma individual, antes de su cooperación (Marx, 2000, pág. 118). Por lo tanto, cada agente espera dos cosas:

1. Obtener información de forma más eficiente, a la que hasta ese momento tenía acceso.
2. Recibir información adicional, que hasta entonces estaba fuera de su alcance.

Basándonos en Dieter Benecke (1973) podemos decir entonces que los costos ( $c$ ) en que incurre un individuo ( $i$ ) por la búsqueda ( $b$ ) individual de un recurso de información contable ( $c_b^i$ ) bajarán, debido al efecto de racionalización, si el individuo ( $i$ ) se asocia con otros que tengan costos de búsqueda de información semejante. Además si éstos delegan la función de conseguir información a la empresa, ésta no sólo tendrá costos en recabar información ( $C_B$ ), sino también en la difusión de ésta a los agentes económicos ( $C_D$ ). Consecuentemente, para que particularmente los socios deleguen la función de conseguir información cualitativamente igual a la empresa, los costos individuales de información ( $c_b^i$ ) deberán ser mayores que la suma de los costos



que tiene la empresa en buscarla y difundirla, lo que se expresa en las siguientes relaciones:

a) Para el grupo:  $nc_b^i > C_B + C_D$

b) Para el socio individual:  $c_b^i > (C_B + C_D)/n$

Por lo tanto, el interés de los socios de obtener información cualitativamente igual al menor costo posible, se verá con mayor grado de satisfacción mientras mayor sea el número de empresas ( $n$ ), es decir, mientras mayor sea la diferencia entre ( $nc_b^i$ ) y ( $C_B$ ). En tanto, los costos de control ( $c_r$ ), no serán un factor relevante como para distorsionar la relación [ $nc_b^i > C_B + C_D + nc_r$ ] y [ $c_b^i > (C_B + C_D + nc_r)/n$ ] por la razón de que el gerente sabe que los socios y el resto de los agentes económicos, pueden obtener sin mayores dificultad la información que está disponible en la Central de Información Contable, reduciéndose así la posibilidad de que se difunda información falsa, o sobrevalorada artificialmente ( $C_B$ ) o ( $C_D$ ). (Applegate, Cash, & Quinn Mills, 1988, págs. 134, 135)

Por todo ello, la obtención de información cualitativamente superior, referente a los estados contables y más particularmente al Estado del Valor Agregado, puede considerarse como una de las condiciones básicas para el *desarrollo dinámico de la Cadena de Valor en redes cooperativas de producción*.

Recién hablamos de la cantidad de empresas y entendemos que el grado de integración o cohesión de un sistema está relacionado con su tamaño, o número de componentes, así como con la naturaleza de éstos. Entendemos que un sistema con un número extremadamente grande de componentes puede ser inestable y, finalmente, descomponerse en diversos subsistemas: siempre hay un límite superior para el tamaño de un sistema (tamaño crítico), un límite para su crecimiento.

Esta generalización empírica, que nos dice que para toda clase de sistemas hay un tamaño óptimo, es decir, un número de componentes que maximiza el grado de «integración o cohesión» del sistema en un entorno dado, conlleva una consecuencia directa y es que, para toda clase de sistemas, hay:

- un tamaño umbral, vale decir, un número de componentes por debajo del cual el agregado no forma un sistema; y
- un tamaño máximo, por encima del cual el sistema se descompone.

Una derivación de estas observaciones empíricas postula que cuanto más *cohesivos* sean sus subsistemas, menos cohesivo será el sistema en su totalidad. Así entendemos por qué los monopolios u oligopolios ponen en riesgo a la totalidad del sistema; lo que queremos expresar es que al maximizar la cohesión de cada uno de los subsistemas, los haría autosuficientes en lugar de estar al servicio de la totalidad, de ahí la relevancia de la técnica de *consolidación* del Balance Social para la determinación del Valor Agregado. Por otro lado, tampoco podremos minimizar las integridades parciales, porque en ese caso los subsistemas se harían inestables y por consiguiente poco fiables. (Bunge, 2012, pág. 69)



Una *solución de compromiso* consistirá en determinar subsistemas de cohesión intermedia y hacer que la central de información contable pueda cumplir ciertas funciones que le correspondería desempeñar a los componentes. Este tipo de diseño aumenta la fiabilidad del sistema independientemente de su naturaleza. Por tanto un problema en nuestro diseño del sistema macroeconómico, será el de determinar una estructura que maximice la integridad global del sistema.

Por último, otro concepto pertinente para la sistemicidad es el de «coordinación», donde ésta tiene que ver con la relación entre componentes o funciones cuyo resultado es el mantenimiento funcional del sistema, en otras palabras dos componentes están coordinados si y solo sí contribuyen conjuntamente a la integridad del sistema. Por lo tanto, si falla la coordinación, el sistema sufre una descomposición funcional. Vale aclarar, que bien puede haber integración sin coordinación, pero está claro que no habrá coordinación donde no exista integración.

Un aspecto interesante a destacar de la coordinación, es que ésta no excluye la inhibición; por el contrario: cuando la coordinación es producto del control, incluye la realimentación; la cual, cuando es negativa, es una clase de inhibición. En efecto, sin ese control o regulación la estimulación podría destruir el sistema; es por ello que el proyecto involucra no solamente los desarrollos tecnológicos de una Central de Balances, sino también, el desarrollo de sistemas para la toma de decisiones, que en nuestro caso, por los ejemplos ya expuestos, estarán orientadas inicialmente a la teoría de los precios.

## **Conclusión**

En el presente trabajo se ha planteado a la técnica contable del «Estado del Valor Agregado», para analizar la capacidad de generación de riqueza de una organización y su distribución; y constituir una magnitud que permita medir el desempeño económico de cada organización en particular y de la cadena de valor en su conjunto.

Vale destacar que, en el foco del crecimiento económico, se asumió una visión social de la empresa, sustentada en la cohesión de la «Cadenas de Valor Agregado»; para ello se llevaron adelante, en el marco de la «teoría dinámica de la economía», observaciones sobre las derivaciones de la implantación del «Balance Social» como instrumento de la exposición del «Estado del Valor Agregado» y su forma de distribución.

A partir de aquí esta línea de investigación, se presenta como un proyecto de Investigación y Desarrollo, que procura modelizar, la consolidación del Estado del Valor Agregado de una Cadena de Valor en base a la estructuración de la información contable, tal lo estipulado por la contabilidad social del Sistema de Cuentas Nacionales 2008 y las normas particulares de exposición contable para entes comerciales, industriales y de servicios y las normas contables profesionales del Balance Social para llevar adelante la construcción del Estado del Valor Agregado.



Entonces, el Balance Social se constituye como un instrumento para el análisis económico, que brinda la información necesaria para poder articular los mecanismos del Estado de Valor Agregado que actúan sobre las fuerzas de cohesión entre los agentes económicos, y sobre las fuerzas de adhesión en la Cadena de Valor, las cuales permitirán difundir los impulsos económicos que conlleven a un crecimiento económico con desarrollo social.



## Bibliografía

- Resolución Técnica N° 36. Normas Contables Profesionales: Balance Social, C. D. N° 56/2013 (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas 1 de enero de 2013).
- Applegate, L. M., Cash, J. I., & Quinn Mills, D. (1988). Information Technology and Tomorrow's Manager. *Harvard Business Review*(November December), 128-136.
- Benecke, D. W. (1973). *Cooperación y Desarrollo*. Santiago: Ediciones Nueva Universidad.
- Berners-Lee, T. (27 de 07 de 2006). *World Wide Web Consortium (W3C)*. Recuperado el 27 de 12 de 2017, de Linked Data: view-source:<https://www.w3.org/DesignIssues/>
- Bunge, M. (1985). *Economía y Filosofía*. Madrid: Tecnos.
- Bunge, M. (2001). *Diccionario de Filosofía*. México: SIGLO XXI.
- Bunge, M. (2012). *Tratado de Filosofía. Ontología II: un mundo de sistemas* (Vol. IV). Barcelona, España: Gedisa.
- Comisión de Estadística de las Naciones Unidas. (2009). *Sistema de Cuentas Nacionales 2008*. Santiago: CEPAL.
- Condillac, É. (1999). *Ensayo sobre el origen de los conocimientos humanos*. Madrid: tecnos.
- Conselho Federal de Contabilidade. (21 de novembro de 2008). RESOLUÇÃO CFC N°. 1.138/08: Aprova a NBC TG 09 – Demonstração do Valor. Sao Pulo, Sao Paulo, Brasil.
- dos Santos, A., & Hashimoto, H. (abril de 2002). Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre a carga tributária. *RAdm*, 38(2), 153-165.
- Ferguson, R. O., & Sargent, L. F. (1958). *Linear Programming: Fundamentals and Applications*. New York, Unite States of America: McGray-Hill Book Company, Inc.
- Freeman, C. (1994). The economics of technical change. *Cambridge Journal of Economics*, 463-514.
- Freeman, C. (2003). Ciencia, tecnología y crecimiento económico. En *Ciencia, tecnología y crecimiento económico* (págs. 35-57). Buenos Aires: Trabajo y Sociedad.
- Galbraith, J. K. (2003). *Historia Económica*. Barcelona: Ariel.





- Kalecki, M. (1956). *Teoría de la dinámica económica: ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kant, I. (2000). *Lógica*. Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes.
- Keynes, J. M. (2001). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Luna, M. (2005). *La interdisciplinarietà entre la Economía y la Administración: el balance de pagos empresario*. (U. N. María, Ed.) Córdoba, Córdoba, Argentina: Advocatus.
- Marx, K. (2000). *El Capital* (3ra. ed., Vol. II El proceso de Circulación del Capital). México, México: Fondo de Cultura Económica.
- Organización de las Naciones Unidas. (1970). *Hacia un desarrollo económico acelerado. Propuestas para el Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Informe del Comité de Planificación del Desarrollo.
- Pérez Navarro, J., Jimeno Pastor, J. L., & Cerdá Tena, E. (2004). *Teoría de Juegos*. Madrid: Pearson Education, S.A.
- Perissé, M. C. (2011). *Actos cooperativos para el desarrollo económico: un sistema de información para la economía social*. Buenos Aires: UNLaM.
- Porter, M. (1995). De la ventaja competitiva a la estrategia empresarial. *Management & Gestión*, 32-37.
- Sánchez-Serna, A. d., & Arias-Bello, M. L. (2012). Concepción de valor y precio desde Aristóteles a los clásicos: una reflexión a la luz de las premisas de valoración de las Normas Internacionales Financiera. *Cuadernos de Contabilidad*, 433-462.
- Schlick, M. (1936). Meaning and Verification. *The Philosophical Review*, XLV, 2.
- Schumpeter, J. A. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de cultura económica.
- Spinoza, B. (1990). *Tratado breve*. Madrid: Alianza Editorial.
- Weston, F. J. (1975). *Financial Management*. (R. H. Hermanson, Ed.) Illinois, United States of America: Learning Systems Company.