

EL MONOPOLIO NATURAL Y LAS CONCESIONES VIALES *

Higinio Pérez Negrete* *
Corporación Universitaria Republicana

RESUMEN

El estudio en el que se basa este artículo se propone demostrar que las carreteras presentan características de monopolio natural en un alto grado de perfección, y como consecuencia, las concesiones viales generan conflictos y renegociaciones de contratos que son prácticamente imposibles de evitar.

Palabras clave: monopolio natural, especificidad de activos, renegociación de contrato, concesión.

ABSTRACT

This study that support this article is aimed to demonstrate that the roads present characteristics of natural monopoly in a high degree of perfection, and as consequence, the road concessions generate conflicts and renegotiations of contracts that are practically impossible to avoid.

Key words: natural monopoly, specificity of assets, renegotiation of contract, concession.

INTRODUCCIÓN

Aunque no es muy conocido, el concepto de monopolio natural ha jugado un papel de gran trascendencia en el mundo académico. Paul Joskow¹, profesor e investigador del Instituto Tecnológico de Massachusetts, es quien más ha recurrido a dicho concepto en los últimos tiempos, y ha centrado su análisis en los servicios públicos domiciliarios, sobre todo en los servicios de energía eléctrica. Igualmente, Andrei Jouravlev² ha realizado importantes estudios guiado por el concepto de monopolio natural, y también su centro de atención han sido los servicios públicos domiciliarios, especialmente los servicios de acueducto y alcantarillado.

Joskow encontró que en algunos segmentos de los servicios públicos domiciliarios ha sido posible abrirle campo a la competencia: “Segmentos o líneas de negocios de algunas industrias que habían sido reguladas como monopolios naturales verticalmente integrados por muchos años, han sido abiertos a la competencia recientemente (por ejemplo, las telecomunicaciones de larga distancia, la ge-

Recepción del artículo: 6 de julio de 2008. Aceptación del artículo: 8 de agosto de 2008.

* Este artículo es un primer avance de la investigación que sobre el tema realiza el autor dentro del grupo Estudios en Integración, Finanzas y Comercio en Colombia y Latinoamérica de la Corporación Universitaria Republicana, I-2008.

** Economista de la Universidad de Antioquia. Especialista en Teoría y Política Económica de la Universidad Nacional de Colombia. Magíster en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia. Docente Investigador de la Corporación Universitaria Republicana.

1 *Regulation of natural monopolies*. Massachusetts Institute of Technology. 2005. Tomado de internet.

2 *Regulación de la industria de agua potable*. CEPAL. Serie Recursos Naturales e Infraestructura. Diciembre de 2001. Tomado de internet.

neración de energía eléctrica, la producción de gas natural)". Sin embargo, aclara que aún quedan segmentos con la característica de monopolio natural: "Importantes segmentos del sector eléctrico, la distribución de gas natural, los servicios de acueducto, y algunos segmentos de la industria de las telecomunicaciones, continúan teniendo características de monopolio natural y continúan siendo objeto de regulación"³.

Por su parte, Jouravlev concluye lo siguiente: "Con respecto a los monopolios naturales en los servicios públicos, los gobiernos tienen ante sí dos alternativas: la propiedad del Estado, como ha ocurrido históricamente en la mayoría de los países, o la regulación de los monopolios de propiedad privada, como en los Estados Unidos. Si se abandona la propiedad del Estado, es preciso que el gobierno intervenga como regulador, para incentivar la eficiencia productiva y en las asignaciones ante la falta de competencia en una rama de actividad naturalmente monopólica"⁴.

Además de estos dos autores, cabe destacar a Joseph Stiglitz⁵, premio Nóbel de economía de 2001, quien con base en el concepto de monopolio natural realizó un estudio sobre las telecomunicaciones de los Estados Unidos, el cual le sirvió para presentar un proyecto que se convirtió en la ley de telecomunicaciones de ese país en 1996 (y que con algunas modificaciones, rige actualmente), época en que era asesor y consejero económico del presidente Clinton. Sin desconocer la condición de monopolio natural que había caracterizado al sector durante mucho tiempo, Stiglitz llegó a la conclusión de que la competencia era posible en algunos segmentos: "La tecnología había cambiado: algunas áreas en las que antes la competencia no había parecido via-

ble –los llamados monopolios naturales, como la electricidad y las telecomunicaciones, donde sin regulación (o propiedad) estatal, los precios serían demasiado altos– ya no eran monopolios naturales. Cierta competencia era factible. Ello significaba que la estructura reguladora tenía que cambiar; pero una de las preguntas más difíciles era: **¿resultaba suficiente**, bastante para dejar de lado toda regulación?"⁶.

Este estudio se propone responder cinco preguntas: 1) ¿Existe monopolio natural en las carreteras? 2) ¿En comparación con los servicios públicos domiciliarios, las carreteras tienen mayores o menores características de monopolio natural? 3) ¿Qué implicaciones tienen dichas características de monopolio natural sobre las concesiones viales? 4) ¿Cuál es el balance que presentan los estudios sobre las concesiones viales? 5) Cuáles son las propuestas de dichos estudios?

DEFINICIÓN TECNOLÓGICA DE MONOPOLIO NATURAL

Joskow presenta la siguiente definición tecnológica de monopolio natural: "Una industria de determinado bien o servicio, es un monopolio natural cuando es menos costoso producir cualquier cantidad de este bien o servicio en una sola empresa que en dos o más"⁷. En otras palabras, cuando en una industria (o sector) la producción de un bien o servicio exige una tecnología altamente costosa (y con alta capacidad de producción), es más económico llevarla a cabo, en cualquier cantidad, en una sola empresa que en dos o más. De esta definición se desprende una conclusión importante: a mayor cantidad producida del bien o servicio, menores serán los costos unitarios de producción, ya

3 Joskow, *op. cit.*

4 Juravlev, *op. cit.*

5 Stiglitz, Joseph *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. Editorial Taurus. 2003.

6 *Ibid.* Pág. 141.

7 Joskow, *op. cit.*

que al dividir los costos fijos en una mayor cantidad producida, el costo total por unidad disminuye, lo que quiere decir que la industria (o sector) presenta altas economías de escala.

La definición tecnológica de monopolio natural también puede aplicarse a industrias (o sectores) que producen varios bienes o servicios. En efecto, Joskow afirma lo siguiente: “La definición tecnológica de monopolio natural puede ser generalizada a industrias multiproductos. Son monopolios naturales las industrias multiproductos que dependen para sus operaciones de tecnologías que hacen más económico producir, en cualquier cantidad, dos o más bienes o servicios en una sola empresa que en dos o más”. Y continúa: “Las tecnologías que tienen estos atributos son caracterizadas por economías de alcance”⁸.

LA ESPECIFICIDAD DE ACTIVOS EN LA DEFINICIÓN DE MONOPOLIO NATURAL

Aunque la presencia de economías de escala o de alcance es una característica importante del monopolio natural, y precisamente es la que destacan los analistas citados acá, no es una condición suficiente. Se requiere además que la inversión realizada tenga un alto componente de activos específicos, esto es, de activos que no pueden ser trasladados de lugar sin pérdida de valor o que no pueden transferirse a otros usos a bajo costo⁹. Una inversión con alto componente de activos específicos, es una inversión irre recuperable, lo que significa que si el negocio fracasa, los activos no pueden ser trasladados a prestar el mismo servicio en otros lugares y no son transferibles a otros usos y, por consiguiente, el capital invertido no puede ser recuperado.

Sectores con altas economías de escala o de alcance y cero o bajo componente de activos específicos no presentan las características de monopolio natural, de manera que si un inversionista tiene que retirarse del negocio, recupera su capital. Es el caso de las aerolíneas, ya que los aviones, aunque no son transferibles a otro uso, pueden ser trasladados a prestar el mismo servicio en otros lugares. Esto significa que la inversión realizada en aviones puede recuperarse en el momento de vencimiento de un contrato o si el negocio fracasa, ya sea vendiéndolos o poniéndolos a funcionar en otras rutas. En estas condiciones, aunque existen altas economías de escala, puede presentarse el fenómeno de la disputabilidad o contestabilidad del mercado (si las empresas no se colusionan), generándose una competencia entre pocas empresas, esto es, una competencia duopólica u oligopólica.

En el caso contrario, sectores con bajas economías de escala o de alcance y alto componente de activos específicos, aunque desde una perspectiva tecnológica admiten la presencia de muchas empresas con baja capacidad productiva en un ambiente competitivo, se caracterizan porque la inversión es irre recuperable. La alta especificidad de activos ejerce un papel tan determinante, que si bien en este caso no define un monopolio natural perfecto, puede afirmarse que es un monopolio natural imperfecto, lo cual significa que muy pocas empresas se arriesgan a invertir en estas condiciones. Es el caso de la generación de energía eléctrica, donde el avance tecnológico permite la participación de empresas de pequeño y mediano tamaño, pero la alta especificidad de activos constituye una seria restricción, ya que impide la recuperación del capital, es decir, aunque existe libre entrada al mercado no existe libre salida.

Precisamente, esta característica permite entender la presión que ejercieron los inversio-

⁸ Joskow, *op. cit.*

⁹ Un serio análisis sobre los activos específicos puede encontrarse en: Williamson, Oliver. *Las instituciones económicas del capitalismo*. Editorial Fondo de Cultura Económica. 1989.

nistas privados sobre el gobierno colombiano en los años 90 cuando, para suplir deficiencias de oferta, construyeron pequeñas y medianas termoeléctricas, pero exigieron que se les garantizara compras mínimas de energía durante varios años, aún en las épocas en que las hidroeléctricas pudieran abastecer toda la demanda. Estos fueron los ampliamente cuestionados contratos PPA (Power Purchase Agreements o acuerdos de compra de energía). En la transmisión y distribución de energía, que se caracterizan por altas economías de escala y alto componente de activos específicos, existe monopolio natural perfecto.

MONOPOLIO NATURAL EN LAS CARRETERAS

En las carreteras existen altas economías de escala, y la inversión, además de tener un muy alto componente de activos específicos, depende de fenómenos naturales (condiciones climáticas, geológicas, topográficas, etc.). Esto significa que es un sector que presenta las características del monopolio natural en mayor grado de perfección. En otras palabras, en este sector la información es más incompleta (mayor incertidumbre) y más asimétrica (el Estado no tiene la información sobre las inversiones realizadas por el concesionario) que en cualquier otro.

Por tal razón, más que en cualquier otro sector, en este es válido preguntarse si las transacciones deben ser realizadas a través del mercado (contratos de concesión) o la construcción, operación y mantenimiento de vías debe hacerlas el Estado. Siguiendo a Oliver Williamson, puede afirmarse que la decisión eficiente es esta última: “Los atributos del bien o servicio que se otorgarán en concesión son decisivos para la evaluación. Específicamente, si el bien o servicio ha de proveerse en condiciones de incertidumbre y además están

involucradas algunas inversiones importantes en activos específicos, la eficacia de la licitación de concesiones resultará muy problemática”¹⁰.

Lo que plantea Williamson es que en estas condiciones, no sólo no puede hablarse de competencia en el mercado, sino que tampoco es posible garantizar competencia por el mercado (competencia en las licitaciones) y, por consiguiente, no pueden evitarse los conflictos y renegociaciones de contratos, así como los sobrecostos fiscales y las excesivas tarifas del servicio.

LOS ESTUDIOS SOBRE CONCESIONES VIALES

La historia de las concesiones viales en el mundo es relativamente reciente y está llena de fracasos, conflictos y renegociaciones de contratos. Esta afirmación está basada en estudios realizados por prestigiosos investigadores que se han dedicado a evaluar los resultados de dichas concesiones en Europa, Estados Unidos y América Latina. Vale la pena hacer, a continuación, una breve reseña de lo encontrado en esos estudios.

El énfasis puesto en el fortalecimiento del Estado de Bienestar obligó a los gobiernos europeos a destinar crecientes recursos al gasto social y a disminuir los destinados a inversiones en infraestructura vial. Por tal razón, desde comienzos del decenio de los 60 del siglo veinte, los particulares fueron llamados a participar en este tipo de inversiones. Pero el resultado de la experiencia en Europa ha sido desalentador. Ante el fracaso de las concesiones viales privadas, los gobiernos optaron por contratar con empresas públicas, de tal manera que hoy existen más concesiones viales públicas que privadas¹¹.

El fundamentalismo de mercado (en palabras del premio Nóbel de economía de 2001,

¹⁰ *Ibid*, p. 50.

¹¹ Fayard Alain. *Analysis of highways concession in Europe*. University of Bergamo. Italy, 2005.

Joseph Stiglitz) desarrollado por Ronald Reagan y George Bush (padre), continuado por Clinton y reforzado por Bush (hijo), determinó una significativa reducción de impuestos a los más ricos y una reorientación de la intervención del Estado a favor del gasto militar y en contra del gasto social y de las inversiones en obras de infraestructura. En cumplimiento de dicha política y frente a una situación de creciente déficit fiscal, el presidente Bush (padre) fue el primero en invitar a los particulares, en 1989, a reemplazar al Estado en las inversiones en infraestructura, y desde entonces en Estados Unidos han sido firmados tres grandes contratos de concesión vial. Tal como lo registran serios investigadores¹², en dos de estos contratos ha habido conflictos y renegociaciones que han deteriorado aún más la situación fiscal y golpeado el bolsillo de los estadounidenses.

En América Latina, el comienzo de las concesiones viales fue más reciente. Se iniciaron entre 1990 y 1995, cuando el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) prácticamente renunciaron a su compromiso de financiar a los gobiernos de la región en el desarrollo de obras de infraestructura vial, lo cual se ha visto reflejado en un notable descenso de sus préstamos, y decidieron respaldar con recursos a inversionistas privados que quisieran incursionar en este negocio. Desde entonces, creció rápidamente el número de concesiones viales en casi todos los países y, con ellas, el número de conflictos y renegociaciones de contratos, lo cual ha representado un elevado costo fiscal y excesivas tarifas de peajes¹³.

ORIGEN Y SOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS

Existe un consenso entre los investigadores del tema en el sentido de que las renegociaciones de contratos constituyen el mayor problema de las concesiones viales. Pero las renegociaciones son el producto de unas relaciones conflictivas en este tipo de contratos y ellas conducen a nuevos conflictos. Por esta razón, puede afirmarse que los conflictos y renegociaciones son los grandes problemas de las concesiones viales. En lo que no existe acuerdo entre los investigadores es en la respuesta a la pregunta: ¿dónde está el origen de los problemas? Para Engel, de la Universidad de Yale, y Fischer y Galetovic, de la Universidad de Chile, el origen se encuentra en las fallas regulatorias de los contratos de concesión vial, mientras que Sarmiento Palacio, Director del Centro de Estudios Económicos de la Escuela Colombiana de Ingeniería, considera que, además de las fallas en la regulación, otra causa importante de las renegociaciones de contratos es la baja calidad de los estudios y diseños de los proyectos de construcción vial.

Engel, Fischer y Galetovic señalan que la principal falla regulatoria está en que las concesiones son contratos a término fijo de 20 o más años. Como quiera que en períodos tan largos el tráfico promedio es incierto, lo que pone en duda la recuperación del capital sobre todo si existe un estricto control al aumento de peajes, el gobierno se ve obligado a renegociar garantizando un ingreso mínimo diario por peajes al concesionario, el cual

12 Engel Eduardo, Ronald Fischer and Alexander Galetovic. "Privatizing highways in the United States". August 2005. Yale University.

13 Engel Eduardo, Ronald Fischer and Alexander Galetovic. "Privatizing highways in Latin America: is it possible to fix what went wrong?" University of Chile. July 21, 2003; Engel, Fischer and Galetovic. "Soft budgets and highways franchising". Fourth Annual Latin America Conference on Infrastructure and Resources. Chile. December, 2003; Guasch Luis, Jean-Jacques Laffont and Stephane Straub. "Concessions of Infrastructure in Latin America: Government led renegotiation". April, 2005. Internet; Sarmiento Palacio Eduardo (Director del Estudio) y otros. "La crisis de la infraestructura vial". Centro de Estudios Económicos. Escuela Colombiana de Ingeniería. 1996; Sarmiento Palacio Eduardo. "Los contratos de concesión". El Espectador. Semana de mayo 16 al 22 de 2004.

es cubierto con recursos del presupuesto. Como solución a esta falla han propuesto que los contratos sean a término variable y que el gobierno, en lugar de garantizar un ingreso mínimo por peajes, garantice al concesionario el ingreso esperado por él y convenido en la negociación: “En la modalidad de licitación que proponemos, el regulador (el gobierno) fija al concesionario el peaje máximo por cobrar y se adjudicará la concesión a aquella empresa que solicita el menor valor presente de ingresos por peajes. El mecanismo propuesto reduce el impacto negativo de una mala estimación del tránsito, pues la concesión se acorta o alarga si la demanda por la ruta es mayor o menor que la pronosticada”¹⁴. Sostienen que una segunda ventaja del mecanismo propuesto es que si hay discrepancias entre las partes en el desarrollo del contrato, puede evitarse la renegociación del mismo y, por consiguiente, los costos que representa para el Estado, ya que “en el evento de una renegociación, el Estado puede ofrecer pagarle al concesionario el remanente del valor presente del ingreso solicitado al principio”, esto es, puede comprar la concesión por la diferencia entre el valor presente del ingreso esperado y el valor presente del ingreso ya recibido mediante peajes.

Este tipo de contratos a término variable se viene realizando en Chile desde 1998. Sin embargo, las renegociaciones continúan, y su costo social aumenta, como lo reconoce Engel en artículo del 2006: “Es importante introducir medidas que dificulten las renegociaciones (...) Evitar las renegociaciones y fiscalizar debidamente los contratos son medidas que contribuirán a que las concesiones de infraestructura beneficien a todos”¹⁵. Precisamente, en ese mismo artículo considera que la ley chilena de concesiones de 1991, que había sido presentada como ley

modelo para América Latina, debe ser sometida a serias modificaciones, y propone “la creación de una unidad que vele por el cumplimiento de los contratos de concesiones y que sea lo más independiente posible del Ministerio de Obras Públicas”. Según este investigador, si el modelo de contratación de concesiones que han propuesto no ha evitado las renegociaciones, es porque aún faltan otros cambios regulatorios.

La preocupación de Eduardo Sarmiento respecto a la calidad de los estudios y diseños de los proyectos de construcción vial, y a sus consecuencias en términos de conflictos y renegociaciones de contratos, fue manifestada inicialmente en una publicación de la Escuela Colombiana de Ingeniería, donde él analizó los contratos del gobierno con particulares en el anterior sistema de contratación, en el que las empresas privadas sólo tenían el compromiso de construir y rehabilitar carreteras y recibían por esta tarea un pago, mientras el gobierno asumía el total de costos de las obras, pero igualmente recaudaba los peajes: “Los sistemas de licitación seguirán siendo la mejor forma de asignar los proyectos al sector privado, pero la base de su transparencia y eficacia es la disponibilidad de diseños y estudios previos idóneos. La adjudicación de la obra al mejor postor sólo tiene sentido cuando las especificaciones técnicas del proyecto se cumplen y su programación coincide con la realidad. Si los diseños y presupuestos han de ser modificados, no hay ninguna garantía de que la alternativa escogida sea la mejor”¹⁶.

En un artículo del 2004 retomó el tema y volvió a resaltar la crítica planteada en su anterior trabajo, y la solución al problema: “Frente a este diagnóstico se planteaba (en el libro de 1996) elevar el monto y la calidad

14 Engel, Fischer y Galetovic. “Licitación de carreteras en Chile”. *Revista Estudios Políticos*. Santiago de Chile. 1996.

15 “Mejorando las concesiones”. La Tercera. Domingo 30 de julio de 2006. Santiago de Chile.

16 Sarmiento Palacio (Director del Estudio) y otros, *op. cit.*, p. 53.

de los estudios y crear mecanismos institucionales transparentes y poderosos para garantizar el cumplimiento de los compromisos contraídos en los estudios y las licitaciones”¹⁷. A renglón seguido agregó: “Advertimos que el país no estaba preparado para entrar en las concesiones”. Según él, los resultados de las concesiones habían sido previstos: “Si dentro de la modalidad tradicional en que el sector público asignaba el proyecto y lo sometía a una vigilancia directa se daban semejantes incumplimientos, el sistema de concesiones, en el cual la responsabilidad se le transfiere en su totalidad al consorcio, sólo podía conducir a la anarquía (...) Los incumplimientos están expuestos a presiones y desautorizaciones al más alto nivel y muchas veces terminan en conciliaciones y demandas en que el Estado lleva la peor parte”.

Frente a los nefastos resultados de las concesiones viales, Sarmiento propone una fórmula para mejorarlas: “Es indispensable construir un marco institucional que propicie la calidad de los estudios técnicos y financieros, permita seleccionar las firmas más adecuadas para realizar las tareas y garantice el cumplimiento de los compromisos de los contratistas e interventores”¹⁸. En 2007 fue aprobada por el Congreso de la República de Colombia una modificación a la ley 80 de 1993, ley de contratación pública, pero dicha modificación está muy lejos de satisfacer la propuesta de Sarmiento Palacio. Más aún, a diferencia de Chile, Colombia no cuenta con una ley de concesiones.

CONCLUSIONES

1. Las carreteras presentan características de monopolio natural en un grado mucho mayor que los servicios públicos domiciliarios.

2. Como consecuencia de dichas características, las concesiones viales resultan altamente problemáticas, esto es, generan conflictos entre el gobierno y las empresas concesionarias, los cuales se traducen en elevados costos financieros y excesivas tarifas de peaje.
3. Los estudios sobre concesiones viales señalan que la renegociación de contratos se debe a fallas en la regulación y deficiencias en los estudios y diseños de proyectos. 4) Dichos estudios no utilizan expresamente el concepto de monopolio natural y, a juzgar por su optimismo en que una mejor regulación y mejores estudios y diseños de proyectos podrían evitar la renegociación de contratos, puede deducirse que desconocen o descartan la existencia de un monopolio natural con un alto grado de perfección en las carreteras.

BIBLIOGRAFÍA

- CARPINTERO LÓPEZ, Samuel. “Las concesiones de carreteras en los países en desarrollo: el caso de Argentina y México”. *Revista de Obras Públicas*. México. 2002.
- ENGEL, Eduardo; FISCHER, Ronald and GALETOVIC, Alexander. *Privatizing highways in the United States*. Yale University. August 2005.
- ENGEL, Eduardo; FISCHER, Ronald and GALETOVIC, Alexander. *Privatizing highways in Latin America: is it possible to fix what went wrong?* University of Chile. July 21, 2003.
- ENGEL, Eduardo; FISCHER, Ronald and GALETOVIC, Alexander. *Soft budgets and highways franchising*. Fourth Annual Latin America Conference on Infrastructure and Resources. Chile. December, 2003.

17 Sarmiento Palacio, *op. cit.*

18 Sarmiento Palacio, *op. cit.*

ENGEL, Eduardo; FISCHER, Ronald and GALETOVIC, Alexander. *Competition in or for the field: which is better?* Cowles Foundation for Research in Economics. Yale University. April 2002.

ENGEL, Eduardo; FISCHER, Ronald and GALETOVIC, Alexander. "Licitación de carreteras en Chile". *Revista Estudios Políticos*. Santiago de Chile. 1996.

FAYARD, Alain. *Analysis of highways concession in Europe*. University of Bergamo. Italy, 2005.

GUASCH, Luis, LAFFONT, Jean-Jacques and STRAUB, Stephane. *Concessions of*

Infrastructure in Latin America: Government led renegotiation. April, 2005. Internet.

OLIVER, Williamson. *Las instituciones económicas del capitalismo*. Editorial Fondo de Cultura Económica. 1989.

POOLE, Robert and SAMUEL, Peter. "The return of private toll roads". *Transportation Quarterly*, July 1992, Vol. 46, No. 3. 321-341.

SARMIENTO PALACIO, Eduardo (Director del Estudio) y otros. *La crisis de la infraestructura vial*. Centro de Estudios Económicos. Escuela Colombiana de Ingeniería. 1996.

LAS COMPETENCIAS LABORALES DEL CONTADOR PÚBLICO EN EL ÁREA ECONÓMICA. AVANCES EN EL MARCO TEÓRICO*

Mauricio García Garzón* *
Corporación Universitaria Republicana

RESUMEN

A partir de la década de los noventa Colombia implementó un modelo económico en el que las políticas de protección a los empresarios locales dieron paso a un mercado de libre competencia. Este aspecto permitió que el país se involucrara en los retos que depara un mundo tecnificado y globalizado, donde el recurso humano y la academia juegan un papel importante. Es así como los cambios presentados en la educación superior están buscando que las instituciones universitarias se vean comprometidas en procesos de mejoramiento continuo, en los cuales la adopción del sistema de créditos y el desarrollo de competencias laborales persiguen mejorar la competitividad de sus egresados y a la vez facilitarles la inserción en la sociedad y el mundo laboral.

En lo concerniente a la ciencia económica, ésta debe alimentar los currículos de las facultades de contaduría y proveer de las herramientas necesarias al futuro contador, de tal manera que le permita involucrarse en la toma de decisiones buscando convertirse en

pilar fundamental del proceso de desarrollo del país.

En este contexto, se hace necesario determinar las diferentes competencias laborales de los estudiantes de contaduría pública en el área económica, de tal manera que nos permitan identificar los posibles requerimientos de tipo pedagógico que se requieren para su formación profesional. De esta forma se logra estrechar el vínculo entre el mundo del trabajo y el mundo de la educación.

Palabras clave: competencias, empresa, productividad, conocimientos, habilidades, actitudes, aptitudes.

ABSTRACT

From the ninety decade Colombia introduced an economical model in which policies of protection for local promoters presented a transition to a market of free competence. This main aspect help the country to get involved into the challenges of a globalized world, where the human re-

Recepción del artículo: 15 de agosto de 2008. Aceptación del artículo: 8 de septiembre de 2008.

* Este artículo es producto de un primer avance del proyecto de investigación: *Las competencias laborales del contador público en el área económica*, que se adelanta dentro de la línea analítico contable y económica de la Facultad de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Republicana.

** Economista de la Universidad de América, Especialista en Gerencia Pública y Control Fiscal de la Universidad del Rosario. Docente Investigador de la Facultad de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Republicana. E-mail: maugar2@gmail.com

sources and the academy have an important role. That's how modifications in higher learning, look for a commitment from the universities to promote processes of continuous improvement, in which the adoption of the credit system and the development of labor competitions will improve the competitiveness of its graduates and help them in their evolution in labor world.

In the relating to the economic science, this one has to enrich the curriculums of the accountancy faculty and provide the necessary tools to the future accountant, tools that will allow the individual to be part of important decisions, and been a fundamental part of the development of the country.

In this context, is necessary to establish the different labor competitions of the public accountancy students in the economy area, in the way that will allow us to identify the pedagogical requirements that are need for their professional education, this will create a narrow between the labor world and the educational world.

Key words: competitions, company, productivity, knowledge, skills, attitudes, aptitudes.

INTRODUCCIÓN

El presente artículo corresponde a un avance del proyecto de investigación sobre las competencias laborales del contador público en el área económica que nació de las reflexiones y discusiones generadas dentro del grupo de investigación de la facultad de Contaduría.

Se trata de un esfuerzo por comprender cómo los nuevos profesionales de Contaduría Pública de la Corporación Universitaria Republicana puedan llegar a tener niveles aceptables de competencia laboral que les permitan desarrollar ocupaciones calificantes en entornos significativos en una sociedad globalizada, donde las empresas serán cada

vez más exigentes en la búsqueda de personal que les permita ser competitivas para afrontar los retos que les depara un mundo globalizado y tecnificado.

Particularmente, la formación del contador público debe apuntar a conseguir esos niveles de competencia y para ello debe contar con una formación importante en el campo económico que le permita al profesional involucrarse en la toma de decisiones de las empresas tanto en el ámbito público como en el privado.

Esta investigación pretende determinar las diferentes competencias laborales de los estudiantes de contaduría pública en el área económica que sean acordes con los requerimientos empresariales, de tal manera que permitan identificar los posibles requerimientos de tipo pedagógico que se necesitan, entre otros, diseños curriculares y material pedagógico, fundamentados en competencias laborales.

CONTEXTUALIZACIÓN Y PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El modelo económico implementado por el país a partir de la década de los noventa, donde las políticas de protección a los empresarios locales dieron paso a la libre competencia, conllevó a enfrentar los retos que depara un mundo tecnificado y globalizado.

Estos dos aspectos: tecnología y globalización, moldean el mundo moderno. La primera determina las preferencias humanas y la segunda las realidades económicas. Las empresas que no ofrezcan alta calidad, productos estandarizados y precios bajos se convertirán en víctimas de aquellas que sí lo hagan.

Todos los cambios tecnológicos y de producción tienen lugar en una sociedad globalizante, por lo que el país, sumergido en el modelo mencionado, ha venido presentando algunos cambios en su estructura económica, normati-

va e institucional. Entre estos se encuentran los referentes a la educación superior que ha permitido que las instituciones universitarias se vean inmersas en procesos de mejoramiento continuo, que van desde el registro calificado –que ha implicado el mejoramiento en procesos administrativos y académicos– hasta la acreditación de programas y facultades. Lo anterior está soportado en procesos serios de investigación, con lo que se demuestra un compromiso con la educación de alta calidad, pasando por la implementación de nuevas técnicas de información y comunicación, la adopción de un sistema de créditos y el desarrollo de competencias laborales que buscan mejorar la competitividad para afrontar los retos que demanda un mundo tecnificado y globalizado.

En un marco tan competitivo, donde cada vez se hace más importante generar un valor agregado a la educación, es indispensable crear las bases para la formación reflexiva, fundamentada en el pensamiento. Es así como la nueva visión de la docencia exige un esfuerzo orientado hacia el diseño y desarrollo de los procesos de formación del docente como práctico, reflexivo e investigativo, donde avance hacia un esquema evolucionista, creando instancias de ruptura del sistema transmisionista.

Esto conlleva a que el estudiante actúe proponiendo nuevas situaciones a partir de conocimientos adquiridos, fundamentado en un pensamiento crítico, analítico y autónomo, que le permita construir las bases del conocimiento frente a realidades cambiantes en contextos económicos globalizados.

La generación de procesos que favorezcan el cambio se aborda como compromiso de toda la comunidad académica, en aras de conseguir profesionales con calidad y alto perfil competitivo frente a la realidad que los enfrenta. Para ello es indispensable que se trabaje el proceso enseñanza-aprendizaje con base en competencias, buscando generar un marco competitivo para los futuros profesionales de nuestro país.

Las competencias observables deben tener un alto componente laboral, de tal manera que faciliten la inserción del egresado en la sociedad y el mundo laboral. Por tanto, la definición de competencias y su aprendizaje deben permitir al profesional obtener mejores niveles de desempeño laboral.

Los trabajadores que quieran y puedan desempeñar ocupaciones calificantes, entendiendo éstas como las que permiten realizar entornos significativos y desarrollar trayectorias ocupacionales no precarias, deben tener niveles aceptables de competencia laboral. Esto significa que debe haber acuerdo y colaboración entre el mundo del trabajo y el mundo de la educación.

Las competencias que se desarrollen y se fortalezcan en la educación superior deben permitir al profesional obtener mejores niveles de desempeño en el campo laboral. Es importante establecer una relación estrecha entre el sector educativo y el sector productivo.

Lo anterior ha sido incorporado por el Ministerio de Educación Nacional MEN (2003), que se ha propuesto asegurar el desarrollo pleno de los jóvenes como personas y ciudadanos para facilitar su vinculación al mundo del trabajo, empleando diversas alternativas que combinan la formación de competencias laborales en todas las instituciones educativas y el acercamiento al sector productivo, con el objetivo de asegurar la calidad y la pertinencia de dicha formación.

Es así como el MEN (2003) asume como una política nacional la articulación de la oferta educativa con el mundo productivo y la formación de competencias laborales, tanto generales como específicas, determinando que las Instituciones educativas trabajen por desarrollar en sus estudiantes competencias laborales, las cuales están asociadas al desarrollo de capacidades como: trabajar en equipo, asumir responsabilidades, resolver conflictos, relacionarse con los demás y gestionar recursos, entre otras.

En este sentido el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA ha diseñado la Clasificación General de Ocupaciones como un instrumento para clasificar y organizar las ocupaciones por áreas de afinidad y por nivel de calificación o requerimientos en términos educativos y con referencia a metodologías y tipologías internacionales, de tal manera que facilite la implementación de estas políticas institucionales.

De acuerdo con estos preceptos normativos y la necesidad sentida de que las instituciones educativas generen vínculos más estrechos con el sector productivo, se determina la importancia de que éstas asuman un enfoque de formación por competencias laborales, que permita el acceso de sus educandos al mundo laboral donde puedan aplicar las competencias adquiridas, mediante prácticas o pasantías.

Frente a las competencias que debe manejar el contador, es importante incorporar el conocimiento en el tema de la producción de bienes y servicios, ya que éste le imprime sentido y pertinencia a la investigación y al saber científico, lo que conlleva a integrar el perfil del estudiante de contaduría pública al logro de competencias laborales, con el fin de que pueda interactuar en función de su desempeño profesional con las necesidades sociales y productivas del país.

El eje económico-productivo y empresarial exige e implica la gestión de nuevos proyectos de creación y desarrollo empresarial, a partir de una reconceptualización de la producción tecnológica, entendida como el proceso de incorporación, asimilación y utilización de la ciencia y la tecnología a los modelos de organización social del trabajo y de gestión empresarial.

Particularmente en el área económica se busca crear y desarrollar entre los estudiantes la

capacidad de interpretación de los conceptos básicos y su aplicación en los métodos de análisis económicos que de allí surgen, de tal manera que puedan identificar opciones y definir los mejores cursos de acción a seguir por parte de los agentes económicos, buscando siempre el mejor uso de los recursos.

El análisis económico es la base y la esencia para establecer los comportamientos sociales asociados al consumo, la producción y la asignación eficiente de recursos. Es de gran utilidad para comprender las formas del comportamiento humano resultantes de la relación entre las ilimitadas necesidades por satisfacer y los recursos que, siendo limitados, tienen usos alternativos.

La formación en el campo económico es esencial para plasmar el criterio y capacitar al estudiante de contaduría pública en el análisis de los problemas económicos contemporáneos, de tal manera, que pueda entender la afectación en su entorno y su vida profesional de los cambios en las variables micro y macroeconómicas del país y del resto del mundo.

Los desarrollos conceptuales y teóricos de la economía tienen relaciones biunívocas con otros campos del conocimiento humano, especialmente con los que se sitúan en el universo de las ciencias sociales. Particularmente, con respecto a la ciencia contable, el hecho económico¹ es el que origina el flujo de la información contable, base fundamental para la elaboración de los estados financieros y la toma de decisiones. De igual manera, la producción tecnológica se relaciona con la formación y desarrollo de talentos humanos, el diseño y construcción de equipos e instalaciones, la utilización racional de recursos naturales y culturales y la producción, la distribución y el consumo de

1 Actividades sociales que los seres humanos realizan para obtener los medios necesarios para satisfacer necesidades.